ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ДОМ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА «НА 9-ОЙ ЛИНИИ»
ВАСИЛЕОСТРОВСКОГО РАЙОНА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Программа **принята**

на педагогическом совете
протокол № 3
от 07.06.2023

УТВЕРЖДЕНА

Приказом № 35/1
от «30» июня 2023
Директором ГБУ ДО
ДДТ «На 9-ой линии»

_____ И.В.Петерсон

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 09AE7736895F31EBCFBD13D0751CC543
Владелец: Петерсон Ирина Вячеславовна
Действителен: с 02.05.2023 до 25.07.2024

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА «АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»

Возраст обучающихся: 12-17 лет

Срок реализации: 1 год

Разработчик:
Фролов Александр Алексеевич,
педагог дополнительного образования

1. Комплекс основных характеристик программы

1.1. Пояснительная записка

1.1.1. Основания разработки программы. Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа социально-гуманитарной направленности «Азбука финансовой грамотности. Управление личными и семейными финансами» разработана на основе:

- Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Концепции развития дополнительного образования детей до 2030 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2022 года № 678-р);
- Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 ноября 2018 года № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Письма Минобрнауки России от 18.11.2015 N 09-3242 «О направлении информации» (вместе с «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы)»);
- Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р;
- Постановления Главного государственного санитарного врача РФ от 29.12.2010 N 189 (ред. от 22.05.2019) Об утверждении СанПиН 2.4.2.2821-10 Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных учреждениях (вместе с СанПиН 2.4.2.2821-10. Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных организациях. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы) (Зарегистрировано в Минюсте России 03.03.2011 N 19993).

При разработке дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы социально-гуманитарной направленности «Азбука финансовой грамотности. Управление личными и семейными финансами» были использованы следующие программы по финансовой грамотности и предпринимательству:

- Андрусов А.Ю., Лавренова Е.Б. Твой первый бизнес: примерная дополнительная общеобразовательная программа; 13–16 лет;
- Аргунова А.В., Криницкая Г.М. Введение в предпринимательство: общеобразовательная программа; 4–6 классы;
- Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: учебная программа; 10, 11 классы;
- Вигдорчик Е., Липсиц И., Корлюгова Ю., Половникова А. Финансовая грамотность: учебная программа; 5–7 классы;
- Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. Финансовая грамотность: дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа; 12–17 лет;

Лавренова Е. Б., Лавреньева О.Н. Финансовая грамотность. Методические рекомендации: рабочая программа; 8–9 классы.

1.1.2. Направленность программы — социально-гуманитарная.

1.1.3. Уровень освоения программы — базовый.

1.1.4. Актуальность программы. Финансовая и предпринимательская грамотность в XXI веке представляет собой важнейшую компетенцию современного человека.

Финансовая грамотность нужна каждому человеку, каждой семье, т.к. им необходимо принимать правильные решения в области личных и семейных финансов, избегать излишней личной (семейной) закредитованности, ориентироваться в сложных услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, распознавать угрозы и снижать риски мошенничества со стороны потенциально недобросовестных участников рынка. Не менее важными являются предпринимательские компетенции, выражающиеся в умении принимать правильные решения в финансовой, экономической и хозяйственной сферах и умении реализовывать их.

Многие элементы финансовой и предпринимательской компетенции формируются и развиваются еще в детском возрасте, создавая фундамент для практического использования во взрослой жизни.

Многие дети ориентированы на освоение финансовой грамотности и предпринимательства. Поэтому программы по развитию финансовой грамотности и предпринимательства являются весьма востребованными среди обучающихся.

1.1.5. Отличительные особенности программы. Ими является ее ориентация:

1) на развитие финансовой и предпринимательской компетенции, позволяющей преодолевать проблемные ситуации, возникающие в финансовой и хозяйственной деятельности;

2) на использование модульного устройства программы с целью составления различных конкретных вариантов обучения детей и подростков финансовой грамотности и предпринимательству по типу «конструктора» в зависимости от педагогических задач и условий работы учреждения общего и дополнительного образования;

3) на использование интерактивных форм обучения, проектных и игровых технологий в форме турниров знатоков, турнир-викторин, имитационно-ролевых финансовой игры и бизнес-игры, чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, которые включают решение коммуникативных, финансовых и бизнес-кейсов, публичную защиту своих решений этих кейсов и оппонирование решениям других команд, анализ процесса и результатов решения и воплощения кейсов.

1.1.6. Адресат программы. Программа предназначена для детей и подростков 12–17 лет, обучающихся в организациях общего и дополнительного образования детей.

Содержание программы может быть использовано для формирования компетенций в области финансовой грамотности и предпринимательства у обучающихся с ОВЗ (лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата) при наличии доступной среды в аудитории и сокращения количества обучающихся в группе в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 ноября 2018 года № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

1.1.7. Объем программы, сроки ее освоения и режим занятий. Программа рассчитана на 144 часа. Срок освоения программы — 1 учебный год. Занятия рекомендуется проводить «парами». После 45 минут занятий рекомендуется устраивать перерыв длительностью не менее 10 минут для отдыха детей и проветривания помещений.

Форма обучения — очная. Занятия могут проводиться как в одновозрастных, так и в разновозрастных группах. Оптимальная численность группы до 15 человек. Обучающиеся: а) при освоении программы в форме турнира знатоков и турнир-викторины объединяются в

микрогруппы (команды) постоянного состава по 2 человека; б) при освоении программы в форме финансовой игры и бизнес-игры объединяются в микрогруппы (команды) постоянного состава по 2 человека.

Программа (при необходимости) может быть реализована с применением электронных образовательных ресурсов и дистанционных образовательных технологий. Дистанционное обучение реализуется через онлайн-платформы в виде видеоконференций. При реализации программы с применением электронных образовательных ресурсов и дистанционных образовательных технологий используются следующие формы обучения: турниры знатоков и турнир-викторины. Бизнес-игры замещаются другими практическими занятиями, возможными при дистанционном обучении.

1.2. Цель и задачи программы

Цель программы — формирование и развитие компетенций в области финансовой грамотности и предпринимательства у детей и подростков 12–17 лет средствами интерактивных форм обучения, проектных и игровых технологий в организациях общего и дополнительного образования детей.

Задачи программы:

обучающие:

– освоение знаний о финансовой грамотности и предпринимательстве как социально-экономическом явлении; развитие умения пользоваться знаниями в процессе принятия грамотных финансовых и предпринимательских решений; усвоение обобщенного способа принятия решений;

воспитательные:

– формирование у обучающихся российской гражданской идентичности; развитие социально активных личностных качеств, субъектной позиции, финансовой и предпринимательской ответственности;

развивающие:

– развитие навыков самоорганизации и коллективной работы; планирования и осуществления деятельности в финансовой и предпринимательской среде; проведения публичных коммуникаций.

1.3. Учебный план (1-ый год обучения)

144 часа

Наименование модулей и тем программы	**Количество часов**			**Формы аттестация**
	всего	**теория**	**практика**	
Модуль 1. Деньги и операции с ними	**12**	**3**	**9**	—
Тема 1.1. Деньги и денежные операции	4	1	3	Решение К-кейсов[1]
Тема 1.2. Оплата товаров и услуг	4	1	3	Решение Ф-кейсов[2]

[1] К-кейсы — коммуникативные кейсы

Тема 1.3. Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг	4	1	3	Решение Б-кейсов[3]
Модуль 2. Доходы и расходы семьи	**12**	**3**	**9**	—
Тема 2.4. Доходы и пути их повышения	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 2.5. Расходы и управление ими	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 2.6. Оптимизация доходов и расходов семьи	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 3. Планирование бюджета семьи	**12**	**3**	**9**	—
Тема 3.7. Личный и семейный бюджет	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 3.8. Финансовое планирование в семье	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 3.9. Составление и исполнение бюджета семьи	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 4. Сбережения семьи и банковские вклады	**12**	**3**	**9**	—
Тема 4.10. Накопления семьи и условия их сбережения	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 4.11. Банковские вклады (депозиты)	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 4.12. Открытие вклада (депозита) в банке	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 5. Крупные покупки и банковские кредиты	**12**	**3**	**9**	—
Тема 5.13. Заемные средства и условия их предоставления	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 5.14. Кредиты для физических лиц	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 5.15. Получение кредита в банке	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 6. Страхование и услуги страховых организаций	**12**	**3**	**9**	—
Тема 6.16. Условия страхования членов семьи	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 6.17. Обязательное и добровольное страхование	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 6.18. Заключение договора страхования	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 7. Инвестирование и	**12**	**3**	**9**	—

[2] Ф-кейсы — финансовые кейсы
[3] Б-кейсы — бизнес-кейсы

услуги инвестиционных организаций				
Тема 7.19. Условия инвестирования личных (семейных) доходов	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 7.20. Привлекательность инвестиционных проектов	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 7.21. Создание инвестиционного портфеля	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 8. Предпринимательство. Создаем свое дело	**36**	**9**	**27**	**—**
Тема 8.22. Функционально-содержательные позиции в бизнесе	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 8.23. Производственно-финансовая деятельность предприятия	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 8.24. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 8.25. Разработка плана производства и реализации продукции предприятия	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 8.26. Разработка финансового плана предприятия	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 8.27. Специализация предприятий в производственной цепочке	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 8.28. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 8.29. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 8.30. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда	4	1	3	Решение Б-кейсов
Модуль 9. Чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству	**24**	**6**	**18**	**—**
Тема 9.31. Доходы, расходы и бюджет (первый этап коммуникативного турнира)	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 9.32. Доходы, расходы и бюджет (второй этап коммуникативного турнира)	4	1	3	Решение К-кейсов
Тема 9.33. Вклады, кредиты и страхование (первый этап финансового турнира)	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 9.34. Вклады, кредиты и страхование (второй этап финансового турнира)	4	1	3	Решение Ф-кейсов
Тема 9.35. Инвестирование и предпринимательство (первый этап бизнес-турнира)	4	1	3	Решение Б-кейсов
Тема 9.36. Инвестирование и предприни-	4	1	3	Решение

мательство (второй этап бизнес-турнира)				Б-кейсов
Итого часов по программе	**144**	**36**	**108**	

1.5. Планируемые результаты

1.5.1. Личностные результаты

- стремление к повышению личного (семейного) благосостояния путем правильного использования услуг финансовых организаций и осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности;
- понимание наличия финансовых рисков в современной экономике и необходимости иметь финансовую подушку безопасности на случай чрезвычайных жизненных ситуаций;
- осознание необходимости учета и планирования своих доходов и расходов, осознание важности сбережений;
- осознание необходимости получения кредита и ответственности за его выплату; использования страховых продуктов в различных сферах жизни; включения в инвестиционную и предпринимательскую деятельность;
- принятие на себя ответственности за свои финансовые и предпринимательские решения, осознание последствий этих решений.

1.5.2. Метапредметные результаты

- уметь самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности, самостоятельно осуществлять деятельность;
- уметь самостоятельно оценивать и принимать решения, контролировать и корректировать деятельность, выбирать успешные стратегии в различных ситуациях;
- уметь использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности;
- уметь продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты;
- уметь в командной работе определять цели группы, групповые и индивидуальные действия по их достижению, средства совместного оценивания результатов деятельности.

1.5.3. Предметные результаты

- знать и понимать, что такое деньги, функции и виды денег, инфляция и дефляция; что такое товары и услуги, цена товаров и услуг; что такое наличные и безналичные способы оплаты товаров и услуг, признаки подлинности наличных денег, виды безналичной оплаты товаров и услуг; каковы правила финансовой безопасности при использовании денег, безопасные покупки в Интернете, риски при покупке товаров и услуг;
- знать и понимать, что такое доходы, активные и пассивные доходы, социальные трансферты; что такое личные и семейные (совокупные) доходы, располагаемые, номинальные и реальные доходы семьи, пути повышения доходов; что такое расходы, личные и семейные

расходы; что такое обязательные желательные расходы семьи; что такое прямые и косвенные налоги с физических лиц, стратегия и принципы управления расходами;

- знать и понимать, что такое бюджет, личный и семейный бюджет; что такое совместный, раздельный и долевой бюджеты семьи, их преимущества и недостатки; что такое сбалансированный, профицитный и дефицитный бюджеты семьи; что такое план доходов и расходов семьи, причины, правила и последовательность составления плана, форма записи плана доходов и расходов семьи, принципы исполнения бюджета семьи, правила финансовой безопасности при составлении бюджета семьи;
- знать и понимать, что такое накопления семьи, денежные и неденежные способы сбережения накоплений семьи, финансовая подушка безопасности и правила ее создания; что такое банковская система, коммерческие банки и банковские услуги; что такое банковский вклад (депозит), система страхования вкладов; что такое вклад до востребования и срочный банковский вклад, договор банковского вклада, банковский процент и его виды, капитализация, доход по вкладу; что такое банковская карта, виды банковских карт, банкомат, банковские онлайн-сервисы; правила финансовой безопасности при использовании сберегательных банковских продуктов и услуг, в том числе в цифровой среде;
- знать и понимать, что такое кредит и заем, риски и недостатки использования кредитных продуктов; что такое процентная ставка по кредиту, плата за пользование кредитными деньгами, полная стоимость кредита; что такое обеспечение кредита, кредитные платежи и их виды, кредитный договор, кредитная история; что такое потребительский кредит, ипотечный кредит, автокредит, микрозаймы «до зарплаты», кредитная банковская карта; правила финансовой безопасности при использовании кредитных банковских продуктов и услуг;
- знать и понимать, что такое страхование и его цели; что такое страховые организации, договор страхования, страхователь, страховщик, застрахованный, страховой фонд, страховой взнос, страховой случай, страховая премия, страховая выплата; что такое объекты страхования, обязательное и добровольное страхование; правила финансовой безопасности при страховании ответственности, имущества, жизни и здоровья физических лиц;
- знать и понимать, что такое инвестирование и его цели; что такое инвестирование в реальные и финансовые активы, дивиденды; что такое основное правило инвестирования и диверсификация инвестиций; что такое финансовые посредники и критерии выбора финансовых посредников; что такое критерии оценки привлекательности инвестиционных активов и расчёт доходности от инвестирования; что такое инвестиционный портфель, виды инвестиционного портфеля, шаги создания инвестиционного портфеля;
- знать и понимать сущность и цели бизнеса; базовые отличия бизнеса от предпринимательства; функционально-содержательные позиции в бизнесе: предприниматель, инвестор, управленец; технологию создания предпринимательской схемы; риски предпринимательской деятельности;
- знать и понимать, что такое рынок, типы рынков, рыночная конкуренция; внешняя среда бизнеса; производственные и финансовые показатели предприятия;
- знать и понимать, что такое развитие и эволюция, схема шага развития; требования к личностным и деловым качествам бизнесмена-предпринимателя и бизнесмена-управленца; виды и формы бизнеса; производственно-технологические цепочки, программы взаимодействия;

- знать и понимать, что такое проект, этапы проектирования бизнеса, проектное управление развитием; производственный план предприятия; план производства и реализации продукции предприятия;
- знать и понимать, что такое финансовый план предприятия, налоги с предприятия; цена единицы продукции предприятия; финансовая безопасность предприятия;
- знать и понимать, что такое разделение и производительность труда, способы повышения производительности труда; углубление горизонтальной специализации труда, модернизация производственного оборудования, совершенствование технологического процесса.
- уметь различать регулярные и нерегулярные источники дохода; различать зарплату до уплаты подоходного налога и зарплату после уплаты подоходного налога;
- уметь давать финансовую оценку расходам на различные потребности и желания; оценивать свои ежемесячные расходы; совершать повседневные сделки купли-продажи товаров и услуг;
- уметь контролировать спонтанные покупки, не выходить за рамки бюджета; выбирать товар или услугу в соответствии с реальными финансовыми возможностями; вести запись доходов и расходов;
- уметь составлять личный (семейный) бюджет, оптимизировать доходы и расходы;
- уметь различать текущий счет и депозит; различать товары и услуги, которые не могут быть приобретены на регулярный доход; открывать вклад (депозит) в банке; откладывать деньги на определенные цели;
- уметь выделять плюсы и минусы использования кредита; различать потребительский кредит, ипотечный кредит, автокредит и микрозайм «до зарплаты»; оценивать материальные возможности возврата кредита; получать кредит в банке;
- уметь различать какая именно страховка требуется в той или иной жизненной ситуации; сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла; заключать договор страхования;
- уметь сравнивать доходность различных активов: наличные деньги, банковский депозит, недвижимость, акции, облигации, золото;
- уметь различать предпринимательство и бизнес, функционально-содержательные позиции в бизнесе;
- уметь строить игровые производственно-технологические цепочки, определять место и задачи игрового предприятия в них;
- уметь разрабатывать текущие планы производства и реализации игровой продукции; рассчитывать выручку, издержки, прибыль и рентабельность игрового предприятия;
- уметь строить деятельность игрового предприятия по выпуску и продаже игровой продукции; взаимодействовать с заказчиком, поставщиками и потребителями игровой продукции, партнерами по игровой производственной цепочке;
- уметь составлять отчеты о производственных, финансовых и управленческих результатах деятельности игрового предприятия.

Календарный график реализации ДООП «Азбука финансовой грамотности на 2022-2023 уч. год

Год обучения	Дата начала обучения по программе	Дата окончания обучения по программе	Всего учебных недель	Количество учебных часов	Режим занятий
1 год	02.09.2022	26.05.2023	36	144	2 раза по 2 часа в неделю

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ (ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ) ПРОГРАММЕ «Азбука финансовой грамотности»

Разработчик:
Фролов Александр Алексеевич,
педагог дополнительного образования

1-й год обучения
Содержание программы
144 часа

Модуль 1.
Деньги и операции с ними

Тема 1.1. Деньги и денежные операции

Теория.

Деньги и их функции. Роль денег в семье и обществе. Виды денег (наличные, безналичные, электронные, иностранная валюта, квазиденьги). Собственные и заемные средства. Инфляция и дефляция. Финансовая безопасность при использовании денег.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Деньги и денежные операции».

Тема 1.2. Оплата товаров и услуг

Теория.

Покупательная способность денег. Товары и услуги. Цена на товары и услуги. Наличные и безналичные способы оплаты товаров и услуг. Признаки подлинности наличных денег. Виды безналичной оплаты товаров и услуг. Безопасные покупки в Интернете. Риски при покупке товаров и услуг.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Оплата товаров и услуг».

Тема 1.3. Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг

Теория.

Розничная купля-продажа товаров и услуг. Устный договор купли-продажи. Правила финансовой безопасности при осуществлении сделок купли-продажи.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг».

Модуль 2.
Доходы и расходы семьи

Тема 2.4. Доходы и пути их повышения

Теория.

Доходы. Активные доходы: заработная плата, фрилансинг, предпринимательство. Пассивные доходы: доход от сдачи в аренду недвижимости, доход по депозиту, дивиденды от ценных бумаг. Социальные трансферты: пособия, пенсии и стипендии. Личные и семейные (совокупные) доходы. Располагаемые, номинальные и реальные доходы семьи. Пути повышения доходов.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Доходы и пути их повышения».

Тема 2.5. Расходы и управление ими

Теория.

Расходы. Личные и семейные расходы. Обязательные расходы: выплата налогов, оплата коммунальных услуг, оплата кредитов и долгов; расходы на питание, одежду, обувь, белье и средства гигиены, общественный транспорт; на создание подуш-

ки финансовой безопасности. Желательные расходы: на дополнительное образование, на оплату телефонов, Интернета, на приобретение квартиры, автомобиля, бытовой техники и электроники, на отпуск или ремонт в квартире, на развлечения. Прямые и косвенные налоги с физических лиц. Налоговый вычет. Стратегия и принципы управления расходами.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Расходы и управление ими».

Тема 2.6. Оптимизация доходов и расходов семьи

Теория.

Способы сокращения расходов и увеличения доходов семьи.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Оптимизация доходов и расходов семьи».

Модуль 3.
Планирование бюджета семьи

Тема 3.7. Личный и семейный бюджет

Теория.

Бюджет: личный и семейный. Совместный бюджет семьи, преимущества и недостатки совместного бюджета семьи. Раздельный бюджет семьи, преимущества и недостатки раздельного бюджета семьи. Долевой бюджет семьи, преимущества и недостатки долевого бюджета семьи.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Личный и семейный бюджет».

Тема 3.8. Финансовое планирование в семье

Теория.

Уровни жизни семьи. Потребительская корзина. Сбалансированный бюджет семьи. Профицитный бюджет семьи. Дефицитный бюджет семьи. План доходов и расходов семьи. Причины, правила и последовательность составления плана. Форма записи плана доходов и расходов семьи.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Финансовое планирование в семье».

Тема 3.9. Составление и исполнение бюджета семьи

Теория.

Принципы составления и исполнения бюджета семьи. Правила финансовой безопасности при составлении бюджета семьи.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Составление и исполнение бюджета семьи».

Модуль 4.
Сбережения семьи и банковские вклады

Тема 4.10. Накопления семьи и условия их сбережения

Теория.

Накопления. Денежные и неденежные способы сбережения накоплений семьи. Финансовая подушка безопасности и правила ее создания.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Накопления семьи и их сбережение».

Тема 4.11. Банковские вклады (депозиты)

Теория.

Банковская система. Коммерческие банки и банковские услуги. Банковский вклад (депозит). Система страхования вкладов. Вклад до востребования и срочный банковский вклад (накопительный, сберегательный). Договор банковского вклада, банковский процент и его виды, капитализация, доход по вкладу. Банковская карта, виды банковских карт. Банкомат. Банковские онлайн сервисы.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Банковские вклады (депозиты)».

Тема 4.12. Открытие вклада (депозита) в банке

Теория.

Правила финансовой безопасности при использовании сберегательных банковских продуктов и услуг, в том числе в цифровой среде.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Открытие вклада (депозита) в банке».

Модуль 5.
Крупные покупки и банковские кредиты

Тема 5.13. Заемные средства и условия их предоставления

Теория.

Кредит и заем. Риски и недостатки использования кредитных продуктов. Процентная ставка по кредиту, плата за пользование кредитными деньгами, полная стоимость кредита. Обеспечение кредита. Кредитные платежи и их виды. Кредитный договор. Кредитная история.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Заемные средства и условия их предоставления».

Тема 5.14. Кредиты для физических лиц

Теория.

Потребительский кредит. Ипотечный кредит. Автокредит. Микрозаймы «до зарплаты». Кредитная банковская карта.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Кредиты для физических лиц».

Тема 5.15. Получение кредита в банке

Теория.

Правила финансовой безопасности при использовании кредитных банковских продуктов и услуг.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Получение кредита в банке».

Модуль 6.
Страхование

Тема 6.16. Условия страхования членов семьи

Теория.

Страхование и его цели. Страховые организации, договор страхования, страхователь, страховщик, застрахованный. Страховой фонд, страховой взнос, страховой случай. Страховая премия, страховая выплата.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия страхования членов семьи».

Тема 6.17. Обязательное и добровольное страхование

Теория.

Типы страхования (личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности). Обязательное страхование (ОСАГО, ОМС, пенсионное страхование). Добровольное страхование (КАСКО, страхование имущества, страхование здоровья).

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Обязательное и добровольное страхование».

Тема 6.18. Заключение договора страхования

Теория.

Правила финансовой безопасности при страховании ответственности, имущества, жизни и здоровья физических лиц.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Заключение договора страхования».

Модуль 7.
Инвестирование и услуги инвестиционных организаций

Тема 7.19. Условия инвестирования личных (семейных) доходов

Теория.

Инвестирование и его цели. Виды инвестиций: инвестиции в реальные активы (помещения, земельные участки, золото, технологии); инвестиции в финансовые активы (акции, облигации); венчурные инвестиции (инвестиции в стартапы). Дивиденды. Основное правило инвестирования (чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск). Диверсификация инвестиций. Финансовые посредники (управляющие компании, паевые инвестиционные фонды, брокеры, биржа, финансовые консультанты), критерии выбора финансовых посредников.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия инвестирования личных (семейных) доходов».

Тема 7.20. Привлекательность инвестиционных проектов

Теория.

Доходность, надёжность, ликвидность — критерии оценки привлекательности инвестиционных активов. Расчёт доходности от инвестирования. Сравнение доходности различных активов: наличные деньги, банковский депозит, недвижимость, акции, облигации, золото.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Оценка привлекательности инвестиционных проектов»

Тема 7.21. Создание инвестиционного портфеля

Теория.

Инвестиционный портфель, виды инвестиционного портфеля, шаги создания инве-

стиционного портфеля.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Создание инвестиционного портфеля».

Модуль 8.
Предпринимательство. Создаем свое дело

Тема 8.22. Функционально-содержательные позиции в бизнесе

Теория.

Сущность и цели бизнеса. Базовые отличия бизнеса от предпринимательства. Функционально-содержательные позиции в бизнесе: предприниматель, инвестор, управленец. Технология создания предпринимательской схемы. Риски предпринимательской деятельности.

Практика.

Решение коммуникативных кейсов по теме «Функционально-содержательные позиции в бизнесе».

Тема 8.23. Производственно-финансовая деятельность предприятия

Теория.

Рынок: понятие, типы. Рыночная конкуренция. Внешняя среда бизнеса. Производственные показатели предприятия. Финансовые показатели предприятия.

Практика.

Решение финансовых кейсов по теме «Производственно-финансовая деятельность предприятия».

Тема 8.24. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке

Теория.

Развитие и эволюция. Схема шага развития. Требования к личностным и деловым качествам бизнесмена-предпринимателя и бизнесмена-управленца. Виды и формы бизнеса. Производственно-технологические цепочки, программа взаимодействия.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Программа взаимодействия предприятий в производственной цепочке».

Тема 8.25. Разработка плана производства и реализации продукции предприятия

Теория.

Проект, этапы проектирования бизнеса, проектное управление развитием. Производственный план предприятия. План производства и реализации продукции предприятия.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Разработка производственного плана предприятия».

Тема 8.26. Разработка финансового плана предприятия

Теория.

Финансовый план предприятия. Налоги с предприятия. Страховые взносы. Цена единицы продукции предприятия. Финансовая безопасность предприятия.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Разработка финансового плана предприятия».

Тема 8.27. Специализация предприятий в производственной цепочке

Теория.

Разделение и производительность труда. Способы повышения производительности труда.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Специализация предприятий в производственной цепочке».

Тема 8.28. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда

Теория.

Горизонтальная специализация труда на предприятии. Пример углубления горизонтальной специализации труда.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Углубление горизонтальной специализации труда».

Тема 8.29. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда

Теория.

Производственное оборудование. Пример модернизации производственного оборудования.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Модернизация производственного оборудования».

Тема 8.30. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда

Теория.

Технология, технологический процесс. Примеры совершенствования технологического процесса.

Практика.

Бизнес-игра по теме «Совершенствование технологического процесса».

Модуль 9.
Чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству

Тема 9.31. Доходы, расходы и бюджет (первый этап коммуникативного турнира)

Теория.

Коммуникативные бои. Правила проведения коммуникативных боев способом «классика». Коммуникативный турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей коммуникативных боев и коммуникативного турнира.

Практика.

Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».

Тема 9.32. Доходы, расходы и бюджет (второй этап коммуникативного турнира)

Практика.

Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».

Тема 9.33. Вклады, кредиты и страхование (первый этап финансового турнира)

Теория.

Финансовые бои. Правила проведения финансовых боев способом «классика». Финансовый турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей финансовых боев и финансового турнира.

Практика.

Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи».

Тема 9.34. Вклады, кредиты и страхование (второй этап финансового турнира)

Практика.

Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи».

Тема 9.35. Инвестирование и предпринимательство (первый этап бизнес-турнира)

Теория.

Бизнес-бои. Правила проведения бизнес-боев способом «классика». Бизнес-турнир.

Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей бизнес-боев и бизнес-турнира.

Практика.

Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».

Тема 9.36. Инвестирование и предпринимательство (второй этап бизнес-турнира)

Практика.

Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».

Календарно-тематический план рабочей программы «Азбука финансовой грамотности» (понедельник, среда). Группа 1.

№ п/п	Наименование раздела (темы) ОП, количество часов в соответствии с учебно-тематическим планом ОП	Дата проведения занятия по плану/ фактическая	Кол-во часов			Форма занятия	Тема занятия, содержание (теоретическая и практическая часть)	Формы подведения итогов
			Теория	Практика	Всего			
1.		04.09	1	1	2	Вводное занятие	Вводное занятие. Знакомство с общеобразовательной программой. Инструктаж по технике безопасности и ПДД. Анкетирование.	Решение К-кейсов
2.	**Модуль 1. Деньги и операции с ними**	06.09	1	1	2	Турнир знатоков	Деньги и их функции. Роль денег в семье и обществе. Виды денег (наличные, безналичные, электронные, иностранная валюта, квазиденьги). Собственные и заемные средства. Инфляция и дефляция. Финансовая безопасность при использовании денег. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Деньги и денежные операции».	Решение К-кейсов
3.		11.09	1	1	2	Турнир-викторина	Оплата товаров и услуг. Покупательная способность денег. Товары и услуги. Цена на товары и услуги. Наличные и безналичные способы оплаты товаров и услуг. Признаки подлинности наличных денег. Виды	Решение Ф-кейсов

							безналичной оплаты товаров и услуг. Безопасные покупки в Интернете. Риски при покупке товаров и услуг. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оплата товаров и услуг».	
4.		13.09	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оплата товаров и услуг».	Решение Ф-кейсов
5.		18.09	1	1	2	Финансовая игра	Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг. Розничная купля-продажа товаров и услуг. Устный договор купли-продажи. Правила финансовой безопасности при осуществлении сделок купли-продажи. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг».	Решение Б-кейсов
6.		20.09	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг».	Решение Б-кейсов
7.	**Модуль 2. Доходы и расходы семьи**	25.09	1	1	2	Турнир знатоков	Доходы и пути их повышения. Доходы. Активные доходы: заработная плата, фрилансинг, предпринимательство. Пассивные доходы: доход от сдачи в аренду недвижимости, доход по депозиту, дивиденды от	Решение К-кейсов

							ценных бумаг. Социальные трансферты: пособия, пенсии и стипендии. Личные и семейные (совокупные) доходы. Располагаемые, номинальные и реальные доходы семьи. Пути повышения доходов. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Доходы и пути их повышения».	
8.		27.09	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Доходы и пути их повышения».	Решение К-кейсов
9.		02.10	1	1	2	Турнир-викторина	Расходы и управление ими. Расходы. Личные и семейные расходы. Обязательные расходы: выплата налогов, оплата коммунальных услуг, оплата кредитов и долгов; расходы на питание, одежду, обувь, белье и средства гигиены, общественный транспорт; на создание подушки финансовой безопасности. Желательные расходы: на дополнительное образование, на оплату телефонов, Интернета, на приобретение квартиры, автомобиля, бытовой техники и электроники, на отпуск или ремонт в квартире, на развлечения. Прямые и косвенные налоги с	Решение Ф-кейсов

							физических лиц. Налоговый вычет. Стратегия и принципы управления расходами. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Расходы и управление ими».	
10.		04.10	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Расходы и управление ими».	Решение Ф-кейсов
11.		09.10	1	1	2	Финансовая игра	Оптимизация доходов и расходов семьи. Способы сокращения расходов и увеличения доходов семьи. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Оптимизация доходов и расходов семьи».	Решение Б-кейсов
12.		11.10	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Оптимизация доходов и расходов семьи».	Решение Б-кейсов
13.	**Модуль 3. Планирование бюджета семьи**	16.10	1	1	2	Турнир знатоков	Личный и семейный бюджет. Бюджет: личный и семейный. Совместный бюджет семьи, преимущества и недостатки совместного бюджета семьи. Раздельный бюджет семьи, преимущества и недостатки раздельного бюджета семьи. Долевой бюджет семьи, преимущества и недостатки долевого бюджета семьи. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Личный и семейный бюд-	Решение К-кейсов

							жет».	
14.		18.10	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Личный и семейный бюджет».	Решение К-кейсов
15.		23.10	1	1	2	Турнир-викторина	Финансовое планирование в семье. Уровни жизни семьи. Потребительская корзина. Сбалансированный бюджет семьи. Профицитный бюджет семьи. Дефицитный бюджет семьи. План доходов и расходов семьи. Причины, правила и последовательность составления плана. Форма записи плана доходов и расходов семьи. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Финансовое планирование в семье».	Решение Ф-кейсов
16.		25.10	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Финансовое планирование в семье».	Решение Ф-кейсов
17.		30.10	1	1	2	Финансовая игра	Составление и исполнение бюджета семьи. Принципы составления и исполнения бюджета семьи. Правила финансовой безопасности при составлении бюджета семьи. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Составление и	Решение Б-кейсов

							исполнение бюджета семьи».	
18.		01.11	0	2	2	Финансо-вая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Составление и исполнение бюджета семьи».	Решение Б-кейсов
19.	**Модуль 4. Сбережения семьи и банковские вклады**	06.11	1	1	2	Турнир знатоков	Накопления семьи и условия их сбережения. Накопления. Денежные и неденежные способы сбережения накоплений семьи. Финансовая подушка безопасности и правила ее создания. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Накопления семьи и их сбережение».	Решение К-кейсов
20.		08.11	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Накопления семьи и их сбережение».	Решение К-кейсов
21.		13.11	1	1	2	Турнир-викторина	Банковские вклады (депозиты). Банковская система. Коммерческие банки и банковские услуги. Банковский вклад (депозит). Система страхования вкладов. Вклад до востребования и срочный банковский вклад (накопительный, сберегательный). Договор банковского вклада, банковский процент и его виды, капитализация, доход по вкладу. Банковская карта, виды банковских карт. Банкомат. Банковские онлайн сервисы.	Решение Ф-кейсов

							Практика. Решение финансовых кейсов по теме «Банковские вклады (депозиты)».	
22.		15.11	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Банковские вклады (депозиты)».	Решение Ф-кейсов
23.		20.11	1	1	2	Финансовая игра	Открытие вклада (депозита) в банке. Правила финансовой безопасности при использовании сберегательных банковских продуктов и услуг, в том числе в цифровой среде. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Открытие вклада (депозита) в банке».	Решение Б-кейсов
24.		22.11	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Открытие вклада (депозита) в банке».	Решение Б-кейсов
25.		27.11	1	1	2	Турнир знатоков	Заемные средства и условия их предоставления. Кредит и заем. Риски и недостатки использования кредитных продуктов. Процентная ставка по кредиту, плата за пользование кредитными деньгами, полная стоимость кредита. Обеспечение кредита. Кредитные платежи и их виды. Кредитный договор. Кредитная история. **Практика.**	Решение К-кейсов

							Решение коммуникативных кейсов по теме «Заемные средства и условия их предоставления».	
26.		29.11	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Заемные средства и условия их предоставления».	Решение К-кейсов
27.		04.12	1	1	2	Турнир-викторина	Кредиты для физических лиц. Потребительский кредит. Ипотечный кредит. Автокредит. Микрозаймы «до зарплаты». Кредитная банковская карта. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Кредиты для физических лиц»	Решение Ф-кейсов
28.		06.12	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Кредиты для физических лиц»	Решение Ф-кейсов
29.		11.12	1	1	2	Финансовая игра	Получение кредита в банке. Правила финансовой безопасности при использовании кредитных банковских продуктов и услуг **Практика.** Бизнес-игра по теме «Получение кредита в банке»	Решение Б-кейсов
30.		13.12	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Получение кредита в банке»	Решение Б-кейсов
31.	**Модуль 6. Страхование и стра-**	18.12	1	1	2	Турнир знатоков	Условия страхования членов семьи. Страхование и его цели. Страховые	Решение К-кейсов

	ховые продукты						организации, договор страхования, страхователь, страховщик, застрахованный. Страховой фонд, страховой взнос, страховой случай. Страховая премия, страховая выплата **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия страхования членов семьи»	
32.		20.12	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия страхования членов семьи»	Решение К-кейсов
33.		25.12	1	1	2	Турнир-викторина	Обязательное и добровольное страхование. Типы страхования (личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности). Обязательное страхование (ОСАГО, ОМС, пенсионное страхование). Добровольное страхование (КАСКО, страхование имущества, страхование здоровья) **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Обязательное и добровольное страхование»	Решение Ф-кейсов
34.		27.12	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Обязательное и добровольное страхование»	Решение Ф-кейсов

35.		10.01	1	1	2	Финансовая игра	Заключение договора страхования. Правила финансовой безопасности при страховании ответственности, имущества, жизни и здоровья физических лиц **Практика.** Бизнес-игра по теме «Заключение договора страхования»	Решение Б-кейсов
36.		15.01	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Заключение договора страхования»	Решение Б-кейсов
37.	**Модуль 7. Инвестирование и услуги инвестиционных организаций**	17.01	1	1	2	Турнир знатоков	Условия инвестирования личных (семейных) доходов. Инвестирование и его цели. Виды инвестиций: инвестиции в реальные активы (помещения, земельные участки, золото, технологии); инвестиции в финансовые активы (акции, облигации); венчурные инвестиции (инвестиции в стартапы). Дивиденды. Основное правило инвестирования (чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск). Диверсификация инвестиций. Финансовые посредники (управляющие компании, паевые инвестиционные фонды, брокеры, биржа, финансовые консультанты), критерии выбора финансовых посредников **Практика.** Решение коммуникативных кейсов	Решение К-кейсов

							по теме «Условия инвестирования личных (семейных) доходов»	
38.		22.01	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия инвестирования личных (семейных) доходов»	Решение К-кейсов
39.		24.01	1	1	2	Турнир-викторина	Привлекательность инвестиционных проектов. Доходность, надёжность, ликвидность — критерии оценки привлекательности инвестиционных активов. Расчёт доходности от инвестирования. Сравнение доходности различных активов: наличные деньги, банковский депозит, недвижимость, акции, облигации, золото **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оценка привлекательности инвестиционных проектов»	Решение Ф-кейсов
40.		29.01	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оценка привлекательности инвестиционных проектов»	Решение Ф-кейсов
41.		31.01	1	1	2	Финансовая игра	Создание инвестиционного портфеля. Инвестиционный портфель, виды инвестиционного портфеля, шаги создания инвестиционного портфеля **Практика.**	Решение Б-кейсов

							Бизнес-игра по теме «Создание инвестиционного портфеля»	
42.		05.02	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Создание инвестиционного портфеля»	Решение Б-кейсов
43.	**Модуль 8. Предпринимательство. Создаем свое дело**	07.02	1	1	2	Турнир знатоков	Функционально-содержательные позиции в бизнесе. Сущность и цели бизнеса. Базовые отличия бизнеса от предпринимательства. Функционально-содержательные позиции в бизнесе: предприниматель, инвестор, управленец. Технология создания предпринимательской схемы. Риски предпринимательской деятельности. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Функционально-содержательные позиции в бизнесе».	Решение К-кейсов
44.		12.02	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Функционально-содержательные позиции в бизнесе»	Решение К-кейсов
45.		14.02	1	1	2	Турнир-викторина	Производственно-финансовая деятельность предприятия. Рынок: понятие, типы. Рыночная конкуренция. Внешняя среда бизнеса. Производственные показатели предприятия. Финансовые показатели предприятия	Решение Ф-кейсов

							Практика Решение финансовых кейсов по теме «Производственно-финансовая деятельность предприятия».	
46.		19.02	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Производственно-финансовая деятельность предприятия».	Решение Ф-кейсов
47.		21.02	1	1	2	Бизнес-игра	Взаимодействие предприятий в производственной цепочке. Развитие и эволюция. Схема шага развития. Требования к личностным и деловым качествам бизнесмена-предпринимателя и бизнесмена-управленца. Виды и формы бизнеса. Производственно-технологические цепочки, программа взаимодействия **Практика** Бизнес-игра по теме «Программа взаимодействия предприятий в производственной цепочке»	Решение Б-кейсов
48.		26.02	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Программа взаимодействия предприятий в производственной цепочке»	Решение Б-кейсов
49.		28.02	1	1	2	Бизнес-игра	Разработка плана производства и реализации продукции предприятия. Проект, этапы проектирования бизнеса, проектное управление развитием. Производственный план	Решение Б-кейсов

							предприятия. План производства и реализации продукции предприятия **Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка производственного плана предприятия»	
50.		04.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка производственного плана предприятия»	Решение Б-кейсов
51.		06.03	1	1	2	Бизнес-игра	Разработка финансового плана предприятия. Финансовый план предприятия. Налоги с предприятия. Страховые взносы. Цена единицы продукции предприятия. Финансовая безопасность предприятия **Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка финансового плана предприятия»	Решение Б-кейсов
52.		11.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка финансового плана предприятия»	Решение Б-кейсов
53.		13.03	1	1	2	Бизнес-игра	Специализация предприятий в производственной цепочке. Разделение и производительность труда. Способы повышения производительности труда **Практика.** Бизнес-игра по теме «Специализа-	Решение Б-кейсов

							ция предприятий в производственной цепочке».	
54.		18.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Специализация предприятий в производственной цепочке».	Решение Б-кейсов
55.		20.03	1	1	2	Бизнес-игра	Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда. Горизонтальная специализация труда на предприятии. Пример углубления горизонтальной специализации труда **Практика.** Бизнес-игра по теме «Углубление горизонтальной специализации труда»	Решение Б-кейсов
56.		25.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Углубление горизонтальной специализации труда»	Решение Б-кейсов
57.		27.03	1	1	2	Бизнес-игра	Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда. Производственное оборудование. Пример модернизации производственного оборудования **Практика** Бизнес-игра по теме «Модернизация производственного оборудова-	Решение Б-кейсов

							ния»	
58.		01.04	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика** Бизнес-игра по теме «Модернизация производственного оборудования»	Решение Б-кейсов
59.		03.04	1	1	2	Бизнес-игра	Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда Теория. Технология, технологический процесс. Примеры совершенствования технологического процесса **Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершенствование технологического процесса»	Решение Б-кейсов
60.		08.04	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершенствование технологического процесса»	Решение Б-кейсов
61.	**Модуль 9. Чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству**	10.04	1	1	2	1-й этап КТ[4]	Доходы, расходы и бюджет (первый этап коммуникативного турнира). Коммуникативные бои. Правила проведения коммуникативных боев способом «классика». Коммуникативный турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей	Решение К-кейсов

[4] КТ — коммуникативный турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

							коммуникативных боев и коммуникативного турнира **Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	
62.		15.04	0	2	2	1-й этап КТ[5]	**Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	Решение К-кейсов
63.		17.04	1	1	2	2-й этап КТ	Доходы, расходы и бюджет (второй этап коммуникативного турнира) **Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	Решение К-кейсов
64.		22.04	0	2	2	2-й этап КТ	**Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	Решение К-кейсов
65.		24.04	1	1	2	1-й этап ФТ[6]	Вклады, кредиты и страхование (первый этап финансового турнира). Финансовые бои. Правила проведения финансовых боев способом «классика». Финансовый турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица	Решение Ф-кейсов

[5] КТ — коммуникативный турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству
[6] ФТ — финансовый турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

							результатов боев. Методика определения победителей финансовых боев и финансового турнира **Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи».	
66.		29.04	0	2	2	1-й этап ФТ[7]	**Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи».	Решение Ф-кейсов
67.		06.05	1	1	2	2-й этап ФТ	Вклады, кредиты и страхование (второй этап финансового турнира) **Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи»	Решение Ф-кейсов
68.		08.05	0	2	2	2-й этап ФТ	**Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи»	Решение Ф-кейсов
69.		13.05	1	1	2	1-й этап БТ[8]	Инвестирование и предпринимательство (первый этап бизнес-турнира). Бизнес-бои. Правила проведения бизнес-боев способом «классика». Бизнес-турнир. Схема проведения	Решение Б-кейсов

[7] ФТ — финансовый турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству
[8] БТ — бизнес-турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

							турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей бизнес-боев и бизнес-турнира **Практика.** Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».	
70.		15.05	0	2	2	1-й этап БТ[9]	Инвестирование и предпринимательство (второй этап бизнес-турнира) **Практика.** Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».	Решение Б-кейсов
71.		20.05	1	1	2	2-й этап БТ	**Практика.** Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».	Решение Б-кейсов
72.	**Подведение итогов по пройденному курсу**	22.05	0	2	2	Подведение итогов	Итоговый контроль. Подведение итогов программы	
Итого:			**36**	**108**	**144**			

Календарно-тематический план рабочей программы «Азбука финансовой грамотности» (понедельник, пятница). Группа 2.

[9] БТ — бизнес-турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

№ п/п	Наименование раздела (темы) ОП, количество часов в соответствии с учебно-тематическим планом ОП	Дата проведения занятия по плану/ фактическая	Кол-во часов			Форма занятия	Тема занятия, содержание (теоретическая и практическая часть)	Формы подведения итогов
			Теория	Практика	Всего			
73.		04.09	1	1	2	Вводное занятие	Вводное занятие. Знакомство с общеобразовательной программой. Инструктаж по технике безопасности и ПДД. Анкетирование.	Решение К-кейсов
74.	**Модуль 1. Деньги и операции с ними**	08.09	1	1	2	Турнир знатоков	Деньги и их функции. Роль денег в семье и обществе. Виды денег (наличные, безналичные, электронные, иностранная валюта, квазиденьги). Собственные и заемные средства. Инфляция и дефляция. Финансовая безопасность при использовании денег. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Деньги и денежные операции».	Решение К-кейсов
75.		11.09	1	1	2	Турнир-викторина	Оплата товаров и услуг. Покупательная способность денег. Товары и услуги. Цена на товары и услуги. Наличные и безналичные способы оплаты товаров и услуг. Признаки подлинности наличных денег. Виды безналичной оплаты товаров и	Решение Ф-кейсов

							услуг. Безопасные покупки в Интернете. Риски при покупке товаров и услуг. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оплата товаров и услуг».	
76.		15.09	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оплата товаров и услуг».	Решение Ф-кейсов
77.		18.09	1	1	2	Финансовая игра	Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг. Розничная купля-продажа товаров и услуг. Устный договор купли-продажи. Правила финансовой безопасности при осуществлении сделок купли-продажи. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг».	Решение Б-кейсов
78.		22.09	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг».	Решение Б-кейсов
79.	**Модуль 2. Доходы и расходы семьи**	25.09	1	1	2	Турнир знатоков	Доходы и пути их повышения. Доходы. Активные доходы: заработная плата, фрилансинг, предпринимательство. Пассивные доходы: доход от сдачи в аренду недвижимости, доход по депозиту, дивиденды от ценных бумаг. Социальные транс-	Решение К-кейсов

							ферты: пособия, пенсии и стипендии. Личные и семейные (совокупные) доходы. Располагаемые, номинальные и реальные доходы семьи. Пути повышения доходов. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Доходы и пути их повышения».	
80.		29.09	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Доходы и пути их повышения».	Решение К-кейсов
81.		02.10	1	1	2	Турнир-викторина	Расходы и управление ими. Расходы. Личные и семейные расходы. Обязательные расходы: выплата налогов, оплата коммунальных услуг, оплата кредитов и долгов; расходы на питание, одежду, обувь, белье и средства гигиены, общественный транспорт; на создание подушки финансовой безопасности. Желательные расходы: на дополнительное образование, на оплату телефонов, Интернета, на приобретение квартиры, автомобиля, бытовой техники и электроники, на отпуск или ремонт в квартире, на развлечения. Прямые и косвенные налоги с физических лиц. Налоговый вычет.	Решение Ф-кейсов

							Стратегия и принципы управления расходами. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Расходы и управление ими».	
82.		06.10	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Расходы и управление ими».	Решение Ф-кейсов
83.		09.10	1	1	2	Финансовая игра	Оптимизация доходов и расходов семьи. Способы сокращения расходов и увеличения доходов семьи. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Оптимизация доходов и расходов семьи».	Решение Б-кейсов
84.		13.10	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Оптимизация доходов и расходов семьи».	Решение Б-кейсов
85.	**Модуль 3. Планирование бюджета семьи**	16.10	1	1	2	Турнир знатоков	Личный и семейный бюджет. Бюджет: личный и семейный. Совместный бюджет семьи, преимущества и недостатки совместного бюджета семьи. Раздельный бюджет семьи, преимущества и недостатки раздельного бюджета семьи. Долевой бюджет семьи, преимущества и недостатки долевого бюджета семьи. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Личный и семейный бюджет».	Решение К-кейсов

86.		20.10	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Личный и семейный бюджет».	Решение К-кейсов
87.		23.10	1	1	2	Турнир-викторина	Финансовое планирование в семье. Уровни жизни семьи. Потребительская корзина. Сбалансированный бюджет семьи. Профицитный бюджет семьи. Дефицитный бюджет семьи. План доходов и расходов семьи. Причины, правила и последовательность составления плана. Форма записи плана доходов и расходов семьи. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Финансовое планирование в семье».	Решение Ф-кейсов
88.		27.10	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Финансовое планирование в семье».	Решение Ф-кейсов
89.		30.10	1	1	2	Финансовая игра	Составление и исполнение бюджета семьи. Принципы составления и исполнения бюджета семьи. Правила финансовой безопасности при составлении бюджета семьи. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Составление и исполнение бюджета семьи».	Решение Б-кейсов

90.		03.11	0	2	2	Финансо-вая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Составление и исполнение бюджета семьи».	Решение Б-кейсов
91.	**Модуль 4. Сбережения семьи и банковские вклады**	06.11	1	1	2	Турнир знатоков	Накопления семьи и условия их сбережения. Накопления. Денежные и неденежные способы сбережения накоплений семьи. Финансовая по-душка безопасности и правила ее создания. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Накопления семьи и их сбережение».	Решение К-кейсов
92.		10.11	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Накопления семьи и их сбережение».	Решение К-кейсов
93.		13.11	1	1	2	Турнир-викторина	Банковские вклады (депозиты). Банковская система. Коммерческие банки и банковские услуги. Банков-ский вклад (депозит). Система стра-хования вкладов. Вклад до востре-бования и срочный банковский вклад (накопительный, сберега-тельный). Договор банковского вклада, банковский процент и его виды, капитализация, доход по вкладу. Банковская карта, виды банковских карт. Банкомат. Банков-ские онлайн сервисы. **Практика.**	Решение Ф-кейсов

							Решение финансовых кейсов по теме «Банковские вклады (депозиты)».	
94.		17.11	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Банковские вклады (депозиты)».	Решение Ф-кейсов
95.		20.11	1	1	2	Финансовая игра	Открытие вклада (депозита) в банке. Правила финансовой безопасности при использовании сберегательных банковских продуктов и услуг, в том числе в цифровой среде. **Практика.** Бизнес-игра по теме «Открытие вклада (депозита) в банке».	Решение Б-кейсов
96.		24.11	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Открытие вклада (депозита) в банке».	Решение Б-кейсов
97.		27.11	1	1	2	Турнир знатоков	Заемные средства и условия их предоставления. Кредит и заем. Риски и недостатки использования кредитных продуктов. Процентная ставка по кредиту, плата за пользование кредитными деньгами, полная стоимость кредита. Обеспечение кредита. Кредитные платежи и их виды. Кредитный договор. Кредитная история. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов	Решение К-кейсов

							по теме «Заемные средства и условия их предоставления».	
98.		01.12	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Заемные средства и условия их предоставления».	Решение К-кейсов
99.		04.12	1	1	2	Турнир-викторина	Кредиты для физических лиц. Потребительский кредит. Ипотечный кредит. Автокредит. Микрозаймы «до зарплаты». Кредитная банковская карта. **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Кредиты для физических лиц»	Решение Ф-кейсов
100.		08.12	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Кредиты для физических лиц»	Решение Ф-кейсов
101.		11.12	1	1	2	Финансовая игра	Получение кредита в банке. Правила финансовой безопасности при использовании кредитных банковских продуктов и услуг **Практика.** Бизнес-игра по теме «Получение кредита в банке»	Решение Б-кейсов
102.		15.12	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Получение кредита в банке»	Решение Б-кейсов
103.	**Модуль 6. Страхование и страховые продукты**	18.12	1	1	2	Турнир знатоков	Условия страхования членов семьи. Страхование и его цели. Страховые организации, договор страхования,	Решение К-кейсов

							страхователь, страховщик, застрахованный. Страховой фонд, страховой взнос, страховой случай. Страховая премия, страховая выплата **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия страхования членов семьи»	
104.		22.12	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия страхования членов семьи»	Решение К-кейсов
105.		25.12	1	1	2	Турнир-викторина	Обязательное и добровольное страхование. Типы страхования (личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности). Обязательное страхование (ОСАГО, ОМС, пенсионное страхование). Добровольное страхование (КАСКО, страхование имущества, страхование здоровья) **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Обязательное и добровольное страхование»	Решение Ф-кейсов
106.		29.12	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Обязательное и добровольное страхование»	Решение Ф-кейсов
107.		12.01	1	1	2	Финансо-	Заключение договора страхования.	Решение

						вая игра	Правила финансовой безопасности при страховании ответственности, имущества, жизни и здоровья физических лиц **Практика.** Бизнес-игра по теме «Заключение договора страхования»	Б-кейсов
108.		15.01	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Заключение договора страхования»	Решение Б-кейсов
109.	**Модуль 7. Инвестирование и услуги инвестиционных организаций**	19.01	1	1	2	Турнир знатоков	Условия инвестирования личных (семейных) доходов. Инвестирование и его цели. Виды инвестиций: инвестиции в реальные активы (помещения, земельные участки, золото, технологии); инвестиции в финансовые активы (акции, облигации); венчурные инвестиции (инвестиции в стартапы). Дивиденды. Основное правило инвестирования (чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск). Диверсификация инвестиций. Финансовые посредники (управляющие компании, паевые инвестиционные фонды, брокеры, биржа, финансовые консультанты), критерии выбора финансовых посредников **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия инвестирования	Решение К-кейсов

							личных (семейных) доходов»	
110.		22.01	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Условия инвестирования личных (семейных) доходов»	Решение К-кейсов
111.		26.01	1	1	2	Турнир-викторина	Привлекательность инвестиционных проектов. Доходность, надёжность, ликвидность — критерии оценки привлекательности инвестиционных активов. Расчёт доходности от инвестирования. Сравнение доходности различных активов: наличные деньги, банковский депозит, недвижимость, акции, облигации, золото **Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оценка привлекательности инвестиционных проектов»	Решение Ф-кейсов
112.		29.01	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Оценка привлекательности инвестиционных проектов»	Решение Ф-кейсов
113.		02.02	1	1	2	Финансовая игра	Создание инвестиционного портфеля. Инвестиционный портфель, виды инвестиционного портфеля, шаги создания инвестиционного портфеля **Практика.** Бизнес-игра по теме «Создание ин-	Решение Б-кейсов

							вестиционного портфеля»	
114.		05.02	0	2	2	Финансовая игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Создание инвестиционного портфеля»	Решение Б-кейсов
115.	**Модуль 8. Предпринимательство. Создаем свое дело**	09.02	1	1	2	Турнир знатоков	Функционально-содержательные позиции в бизнесе. Сущность и цели бизнеса. Базовые отличия бизнеса от предпринимательства. Функционально-содержательные позиции в бизнесе: предприниматель, инвестор, управленец. Технология создания предпринимательской схемы. Риски предпринимательской деятельности. **Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Функционально-содержательные позиции в бизнесе».	Решение К-кейсов
116.		12.02	0	2	2	Турнир знатоков	**Практика.** Решение коммуникативных кейсов по теме «Функционально-содержательные позиции в бизнесе»	Решение К-кейсов
117.		16.02	1	1	2	Турнир-викторина	Производственно-финансовая деятельность предприятия. Рынок: понятие, типы. Рыночная конкуренция. Внешняя среда бизнеса. Производственные показатели предприятия. Финансовые показатели предприятия **Практика**	Решение Ф-кейсов

							Решение финансовых кейсов по теме «Производственно-финансовая деятельность предприятия».	
118.		19.02	0	2	2	Турнир-викторина	**Практика.** Решение финансовых кейсов по теме «Производственно-финансовая деятельность предприятия».	Решение Ф-кейсов
119.		26.02	1	1	2	Бизнес-игра	Взаимодействие предприятий в производственной цепочке. Развитие и эволюция. Схема шага развития. Требования к личностным и деловым качествам бизнесмена-предпринимателя и бизнесмена-управленца. Виды и формы бизнеса. Производственно-технологические цепочки, программа взаимодействия **Практика** Бизнес-игра по теме «Программа взаимодействия предприятий в производственной цепочке»	Решение Б-кейсов
120.		01.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Программа взаимодействия предприятий в производственной цепочке»	Решение Б-кейсов
121.		04.03	1	1	2	Бизнес-игра	Разработка плана производства и реализации продукции предприятия. Проект, этапы проектирования бизнеса, проектное управление развитием. Производственный план предприятия. План производства и	Решение Б-кейсов

							реализации продукции предприятия **Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка производственного плана предприятия»	
122.		11.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка производственного плана предприятия»	Решение Б-кейсов
123.		15.03	1	1	2	Бизнес-игра	Разработка финансового плана предприятия. Финансовый план предприятия. Налоги с предприятия. Страховые взносы. Цена единицы продукции предприятия. Финансовая безопасность предприятия **Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка финансового плана предприятия»	Решение Б-кейсов
124.		18.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Разработка финансового плана предприятия»	Решение Б-кейсов
125.		18.03	1	1	2	Бизнес-игра	Специализация предприятий в производственной цепочке. Разделение и производительность труда. Способы повышения производительности труда **Практика.** Бизнес-игра по теме «Специализация предприятий в производствен-	Решение Б-кейсов

							ной цепочке».	
126.		22.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Специализация предприятий в производственной цепочке».	Решение Б-кейсов
127.		25.03	1	1	2	Бизнес-игра	Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда. Горизонтальная специализация труда на предприятии. Пример углубления горизонтальной специализации труда **Практика.** Бизнес-игра по теме «Углубление горизонтальной специализации труда»	Решение Б-кейсов
128.		29.03	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Углубление горизонтальной специализации труда»	Решение Б-кейсов
129.		01.04	1	1	2	Бизнес-игра	Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда. Производственное оборудование. Пример модернизации производственного оборудования **Практика** Бизнес-игра по теме «Модернизация производственного оборудования»	Решение Б-кейсов

130.		05.04	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика** Бизнес-игра по теме «Модернизация производственного оборудования»	Решение Б-кейсов
131.		08.04	1	1	2	Бизнес-игра	Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда Теория. Технология, технологический процесс. Примеры совершенствования технологического процесса **Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершенствование технологического процесса»	Решение Б-кейсов
132.		12.04	0	2	2	Бизнес-игра	**Практика.** Бизнес-игра по теме «Совершенствование технологического процесса»	Решение Б-кейсов
133.	**Модуль 9. Чемпионат по финансовой грамотности и предпринимательству**	15.04	1	1	2	1-й этап КТ[10]	Доходы, расходы и бюджет (первый этап коммуникативного турнира). Коммуникативные бои. Правила проведения коммуникативных боев способом «классика». Коммуникативный турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей коммуникативных боев и коммуни-	Решение К-кейсов

[10] КТ — коммуникативный турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

							кативного турнира **Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	
134.		19.04	0	2	2	1-й этап КТ[11]	**Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	Решение К-кейсов
135.		22.04	1	1	2	2-й этап КТ	Доходы, расходы и бюджет (второй этап коммуникативного турнира) **Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	Решение К-кейсов
136.		26.04	0	2	2	2-й этап КТ	**Практика.** Коммуникативный турнир чемпионата по теме «Планирование бюджета семьи».	Решение К-кейсов
137.		29.04	1	1	2	1-й этап ФТ[12]	Вклады, кредиты и страхование (первый этап финансового турнира). Финансовые бои. Правила проведения финансовых боев способом «классика». Финансовый турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения боев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика опре-	Решение Ф-кейсов

[11] КТ — коммуникативный турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству
[12] ФТ — финансовый турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

							деления победителей финансовых боев и финансового турнира **Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи».	
138.		03.05	0	2	2	1-й этап ФТ[13]	**Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи».	Решение Ф-кейсов
139.		06.05	1	1	2	2-й этап ФТ	Вклады, кредиты и страхование (второй этап финансового турнира) **Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи»	Решение Ф-кейсов
140.		10.05	0	2	2	2-й этап ФТ	**Практика.** Финансовый турнир чемпионата по теме «Вклады, кредиты и страхование семьи»	Решение Ф-кейсов
141.		13.05	1	1	2	1-й этап БТ[14]	Инвестирование и предпринимательство (первый этап бизнес-турнира). Бизнес-бои. Правила проведения бизнес-боев способом «классика». Бизнес-турнир. Схема проведения турнира. Календарь проведения бо-	Решение Б-кейсов

[13] ФТ — финансовый турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству
[14] БТ — бизнес-турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

							ев. Таблица результатов боев. Сводная таблица результатов боев. Методика определения победителей бизнес-боев и бизнес-турнира **Практика.** Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».	
142.		17.05	0	2	2	1-й этап БТ[15]	Инвестирование и предпринимательство (второй этап бизнес-турнира) **Практика.** Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».	Решение Б-кейсов
143.		20.05	1	1	2	2-й этап БТ	**Практика.** Бизнес-турнир чемпионата по теме «Инвестиционная и предпринимательская деятельность семьи».	Решение Б-кейсов
144.	**Подведение итогов по пройденному курсу**	24.05	0	2	2	Подведение итогов	Итоговый контроль. Подведение итогов программы	
Итого:			**36**	**108**	**144**			

[15] БТ — бизнес-турнир чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

Рабочая программа воспитания

Цель: создание условий для формирования духовно развитой, творческой, нравственно и физически здоровой личности, способной на сознательный выбор жизненной позиции, на самостоятельную выработку идей, умеющей ориентироваться в современных социокультурных условиях.

Реализация цели может быть достигнута решением следующих **задач**:

- ✓ Формировать гражданскую и социальную позицию личности, патриотизм и национальное самосознание участников образовательного процесса посредством активизации идеологической и воспитательной работы, формировать толерантное отношение;
- ✓ Развивать творческий потенциал и лидерские качества учащихся через комплексную поддержку значимых инициатив участников образовательного процесса и активизацию деятельности детских общественных объединений;
- ✓ Создавать необходимые условия для сохранения, укрепления и развития духовного, эмоционального, интеллектуального, личностного и физического здоровья всех субъектов образовательного процесса;
- ✓ Формировать потребность к самообразованию и самовоспитанию;
- ✓ Воспитывать чувство привязанности и любви к своей Родине, к своей школе и семье;
- ✓ Формировать эстетический вкус обучающихся и их эстетические идеалы;
- ✓ Знакомить обучающихся с основными профессиями и путями их овладения;
- ✓ Формировать здоровую социальную среду в классных коллективах;
- ✓ Развивать лидерские качества и навыки обучающихся.

Формы воспитательной работы:

- Мероприятия к памятным событиям и датам;
- Просмотр фильмов;
- Беседы;
- Встречи с интересными людьми;
- Квесты;
- Игровые программы;
- Диспуты;
- Деловая и ролевая игра.

Воспитательная деятельность осуществляется по следующим направлениям:

- Духовно-нравственное развитие, нацеленное на расширение ценностно-смысловой сферы личности и приобщение к базовым национальным ценностям: Родина, Человек, Здоровье, Семья, Социальная солидарность, Закон, Труд, Знание, Культура, Природа;
- Позитивная социализация школьников в процессе общественно-полезной деятельности детско-взрослой общности;
- Поддержка жизненных устремлений, социальных инициатив и учёта индивидуальных потребностей детей и юношества, оказание помощи в трудной жизненной ситуации.

Календарный план воспитательной работы

Сроки	Направление	Мероприятие	Место проведения
Сентябрь	Поддержка индивидуальности	Посещение ГБУ «Вектор»	«Центр содействия занятости и профессиональной ориентации молодежи «Вектор»
Октябрь	Социально-культурная практика	Прохождение квеста в рамках празднования Юбилея Российского движения школьников	Интернет-портал learnis.ru
Ноябрь	Духовно-нравственное развитие	Беседа и викторина, посвящённые Всемирному дню борьбы со СПИДом	ДДТ «На 9-ой линии»
Ноябрь	Социально-культурная практика	Посещение добровольческого форума	Центр внешкольной работы с детьми и молодежью Калининского района Санкт-Петербурга «Академический»
Декабрь	Духовно-нравственное развитие	Встреча с представителями добровольческой сферы, посвящённая Дню добровольца.	ДДТ «На 9-ой линии»
Декабрь	Духовно-нравственное развитие	Диспут на тему «Конституция. Взгляд через века»	ГБУ СОШ №21
Март	Социально-культурная практика	Игровая программа «Своя игра»	ДДТ «На 9-ой линии»
Май	Духовно-нравственное развитие	Просмотр фильма в рамках празднования Дня Победы	ДДТ «На 9-ой линии»

ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ «АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»

I. Нормативные и концептуальные документы

- Конвенция о правах ребенка;
- Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 09.11.2018 г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»
- Постановление Главного государственного санитарного врача РФ № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей»;
- Закон Санкт-Петербурга № 461-83 «Об образовании в Санкт-Петербурге»;
- Распоряжение Комитета по образованию Правительства Санкт-Петербурга №617-р от 01.03.2017 «Об утверждении Методических рекомендаций по проектированию дополнительных общеобразовательных общеразвивающих программ в государственных образовательных организациях Санкт-Петербурга, находящихся в ведении Комитета по образованию»;
- Концепция воспитания юных петербуржцев на 2020-2025 годы «Петербургские перспективы» согласно Распоряжению Комитета по образованию Санкт-Петербурга 16.01.2020 №105-р «Об утверждении Концепции воспитания юных петербуржцев на 2020-2025 годы «Петербургские перспективы»;
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года Распоряжение Правительства Российской федерации № 678-р от 31 марта 2022
- Рабочая программа (календарно-тематическое планирование на текущий год);
- Дополнительная общеобразовательная программа «Азбука финансовой грамотности»
- Инструкции по охране труда и технике безопасности в соответствии с профилем детского объединения.

II. Учебно-методический компонент программы

Список видеороликов
по финансовой грамотности и предпринимательству для проведения теоретических занятий (автор роликов — образовательные проекты ПАКК)

Тема занятия	Название видеоролика	Ссылка на видеоролик
Модуль 1. Деньги и операции с ними	История денег: от куниц до бумажных (2–4 классы)	https://youtu.be/i1Ofahsq1pQ
	Как устроены наличные деньги (2–4 классы)	https://youtu.be/O00F-Mm0nQI
	Чем хороши и чем плохи символические деньги (5–7 классы)	https://youtu.be/bAuMCLNJwxc
	Что такое валюта (5–7 классы)	https://youtu.be/jNfa0MX24jU
	Разумный потребительский выбор (5–7 классы)	https://youtu.be/P9eWtBpQ9UA
	Инфляция (8–9 классы)	https://youtu.be/jSlbjG1hMTU
	Зачем нужны деньги (8–9 классы)	https://youtu.be/YXXMedWziuM
	Виды денег (8–9 классы)	https://youtu.be/fZpozu3hHBM
Модуль 2. Доходы и расходы семьи	Виды доходов (2–4 классы)	https://youtu.be/R2DIG7RbPyY
	Виды доходов (5–7 классы)	https://youtu.be/ONBewpgWXrA
	Виды и периодичность расходов (2–4 классы)	https://youtu.be/Gu0BEkewIWg
	Факторы, влияющие на размер заработной платы (5–7 классы)	https://youtu.be/FUXR713r4ik
	Возможности заработка для несовершеннолетних (5–7 классы)	https://youtu.be/k3Q-W4ukGfQ
	Какие пособия бывают (5–7 классы)	https://youtu.be/JF9Z-NmePYg
	Структура расходов семьи (5–7 классы)	https://youtu.be/qCUe8QXC4WA
	От чего зависит благосостояние семьи (5–7 классы)	https://youtu.be/JX1fBOxyvoE
	Что такое налоги (5–7 классы)	https://youtu.be/zwzkWrYVQ7s
	Заработная плата (8–9 классы)	https://youtu.be/ZDeiJbXPcJg
	Социальные пособия (8–9 классы)	https://youtu.be/1NzF_4rOXow
	Балансировка и оптимизация	https://youtu.be/h6u2GlMCKzM

	бюджета (8–9 классы)	
	Что такое пенсия (8–9 классы)	https://youtu.be/Miyh-Kqr3lc
	Налоги и как мы их платим (8–9 классы)	https://youtu.be/rxhy2hNgwAE
	Какие бывают пенсии (10–11 классы)	https://youtu.be/eZCY6EbfuA4
	Какие налоги мы платим (10–11 классы)	https://youtu.be/DLzk8I7ubBo
	Как платить налоги включая ответственность за неуплату или несвоевременную уплату (10–11 классы)	https://youtu.be/oM9HyXbCjRI
	Налоговые вычеты или как вернуть налоги в семейный бюджет (10–11 классы)	https://youtu.be/etsv0rd2Pkw
Модуль 3. Планирование бюджета семьи	Что такое бюджет и как его составлять (2–4 классы)	https://youtu.be/xunUzQzadi0
	Планирование расходов семьи и семейный бюджет (5–7 классы)	https://youtu.be/0svfNiQZrFM
	Составление плана расходов (5–7 классы)	https://youtu.be/IYOP3sSdqsM
	Как меняются финансовые цели на протяжении жизни (8–9 классы)	https://youtu.be/BvAL-YNBpX8
	Инструменты семейного бюджета (8–9 классы)	https://youtu.be/XXp6lRRyl7o
Модуль 4. Сбережения семьи и банковские вклады	Как и зачем сберегать деньги (2–4 классы)	https://youtu.be/kuY7MAcPPy0
	Банки (2–4 классы)	https://youtu.be/bOMZI4i-g40
	Банкоматы (2–4 классы)	https://youtu.be/H4rKb1_CryU
	Банковские карты (2–4 классы)	https://youtu.be/gfp6P5izj_Y
	Как растут деньги (5–7 классы)	https://youtu.be/kXtpNFB03i8
	Угрозы для банковского вклада (5–7 классы)	https://youtu.be/jRnawiWinL4
	Сбережения (8–9 классы)	https://youtu.be/h9SLJnUySTY
	Финансовые продукты для сбережений, и кто их предоставляет (8–9 классы)	https://youtu.be/xAw3qqfEIdI
	Банковский вклад проценты, условия, выбор (10–11 классы)	https://youtu.be/F04tJe6pbhU
	Как защитить деньги на бан-	https://youtu.be/SFmLeSRp4zY

	ковском вкладе (10–11 классы)	
	Банковские карты (10–11 классы)	https://youtu.be/tWJR8J6-dsA
Модуль 5. Крупные покупки и банковские кредиты	Что такое кредиты и надо ли их брать (5–7 классы)	https://youtu.be/KAkx3inKWKg
	Стратегии крупных покупок (8–9 классы)	https://youtu.be/HfDTiJuG7L8
	Что такое кредит (10–11 классы)	https://youtu.be/TV2MJu7cG-8
	Кредит и его условия (10–11 классы)	https://youtu.be/gmxO7o9UDqo
	Оценка стоимости кредита и возможностей его погашения (10–11 классы)	https://youtu.be/iQzRWMIGRtI
	Какой кредит выбрать и как его погашать (10–11 классы)	https://youtu.be/l2IXdxpdbrI
	Ипотечные кредиты (10–11 классы)	https://youtu.be/HK6Eu89hDws
Модуль 6. Страхование и услуги страховых организаций	Откуда страховая компания берет деньги на компенсацию (5–7 классы)	https://youtu.be/FcaGDAoN1o8
	Страхование (8–9 классы)	https://youtu.be/zrA1r-lSi4E
	Как работает страхование (10–11 классы)	https://youtu.be/vDR2ZTWbJo8
	Страхование жизни и здоровья (10–11 классы)	https://youtu.be/z9j3QDqTBl8
	Страхование имущества (10–11 классы)	https://youtu.be/_R5evAclmFU
	Страхование гражданской ответственности (10–11 классы)	https://youtu.be/ptka7OHX1UU
Модуль 7. Инвестирование и услуги инвестиционных организаций	Где можно купить и продать ценные бумаги (10–11 классы)	https://youtu.be/a35nfUPugRM
	Ценные бумаги способ быть кредитором или иметь долю в бизнесе (10–11 классы)	https://youtu.be/vmgLbu9RA20
	Стратегии инвестирования доходность и риск (10–11 классы)	https://youtu.be/Bd09PUrW-rs
	Паевые инвестиционные фонды — самый доступный способ владеть ценными бумагами (10–11 классы)	https://youtu.be/bEDShC6En_I
	Оценка риска инвестирования (10–11 классы)	https://youtu.be/1pnh7N-1DUk

Модуль 8. Предпринимательство. Создаем свое дело	Как начать свой бизнес (5–7 классы)	https://youtu.be/WGMKI5PDirk
	Источники финансирования бизнеса (5–7 классы)	https://youtu.be/5rx7c-1j8d0
	Как создать бизнес (8–9 классы)	https://youtu.be/bcDSDY7RTNw
	Как создать свой бизнес (10–11 классы)	https://youtu.be/_BWMcblX0KQ
	Собственное дело или работа по найму (10–11 классы)	https://youtu.be/mmzgO3SJaM4
	Финансы собственного бизнеса (10–11 классы)	https://youtu.be/NlcsCQt2p9k

4.2. Материалы для проведения турниров знатоков

Приложение 2

Правила проведения коммуникативных боев способом «оборона веером»

№ правила	Текст правила
1	Коммуникативный бой — это соревнование между командами, которое проводится в течение 3 минут (180 секунд).
2	Бои проводятся по заранее объявленным и решенным командами коммуникативным кейсам.
3	Бой начинает обороняющаяся команда, на которую выпал жребий.
4	Представитель обороняющейся команды, находится в расположении команды; у него есть 45 секунд, чтобы публично привести не менее трех аргументов «За» в пользу позиции, доставшейся команде по жребию.
5	За каждый неповторяющийся правильный аргумент «За» обороняющейся команде засчитывается 1 балл, который уходит команде в общую копилку.
6	Каждый член команды может публично выступить от имени команды только один раз в рамках данного турнира знатоков.
7	Остальные команды, участвующие в коммуникативном бое, нападают по очереди в соответствии со своим командным номером (например, 2, 3, 4, 5) и приводят по одному контраргументу «Против» занятой обороняющейся командой позиции (повторяющиеся контраргументы «Против» не учитываются).
8	На приведение одного контраргумента «Против» нападающей команде отводится не более 15 секунд.
9	За каждый неповторяющийся правильный контраргумент «Против» нападающей команде засчитывается 1 балл.
10	Обороняющаяся команда приводит новые аргументы «За» по очереди на каждый неповторяющийся контраргумент «Против» нападающих команд.
11	За каждый неповторяющийся аргумент «За» обороняющейся команде засчитыва-

ется 1 балл.

12 Места между командами по итогам турнира знатоков распределяются по количеству баллов, заработанных как в статусе «оборона», так и в статусе «нападение».

Приложение 3

Коммуникативные кейсы для проведения коммуникативных боев

Тема 1.1. Деньги и денежные операции

Коммуникативный кейс № 1

Какой из видов денег наиболее удобен в повседневной жизни — наличные или безналичные деньги?

Позиция А.	Позиция Б.
Наличные деньги	Безналичные деньги

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 2

Какой из видов денег наиболее удобен в повседневной жизни — наличные или электронные деньги?

Позиция А.	Позиция Б.
Наличные деньги	Электронные деньги

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 3

Какой из видов денег наиболее удобен в повседневной жизни — безналичные или электронные деньги?

Позиция А.	Позиция Б.
Безналичные деньги	Электронные деньги

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 2.4. Доходы и пути их повышения

Коммуникативный кейс № 4

Какой из видов доходов важнее для семьи — активные доходы или пассивные?

Позиция А.	Позиция Б.
Активные доходы	Пассивные доходы

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 5

Какой из видов доходов важнее для семьи — активные доходы или социальные трансферты?

Позиция А.	Позиция Б.
Активные доходы	Социальные трансферты

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 6

Какой из видов доходов важнее для семьи — пассивные доходы или социальные трансферты?

Позиция А.	Позиция Б.
Пассивные доходы	Социальные трансферты

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 3.7. Личный и семейный бюджет

Коммуникативный кейс № 7

Какой бюджет является наиболее рациональным для семьи — сбалансированный или профицитный бюджет?

Позиция А.	Позиция Б.
Сбалансированный бюджет	Профицитный бюджет

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 8

Какой бюджет является наиболее рациональным для семьи — сбалансированный или дефицитный бюджет?

Позиция А.	Позиция Б.
Сбалансированный бюджет	Дефицитный бюджет

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 9

Какой бюджет является наиболее рациональным для семьи — профицитный или дефицитный бюджет?

Позиция А.	Позиция Б.
Профицитный бюджет	Дефицитный бюджет

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 4.10. Накопления семьи и условия их сбережения

Коммуникативный кейс № 10

Какой из видов вкладов является наиболее выгодным для семьи — вклад до востребования или срочный сберегательный?

Позиция А.	Позиция Б.
Вклад до востребования	Срочный сберегательный вклад

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 11

Какой из видов вкладов является наиболее выгодным для семьи — вклад до востребования или срочный накопительный?

Позиция А.	Позиция Б.
Вклад до востребования	Срочный накопительный вклад

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 12

Какой из видов вкладов является наиболее выгодным для семьи — срочный сберегательный или срочный накопительный вклад?

Позиция А.	Позиция Б.
Срочный сберегательный вклад	Срочный накопительный вклад

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 5.13. Заемные средства и условия их предоставления

Коммуникативный кейс № 13

Какой из видов кредитов имеет больше преимуществ для семьи — кредит на приобретение товаров и услуг или ипотечный кредит?

Позиция А.	Позиция Б.
Кредит на приобретение товаров и услуг	Ипотечный кредит

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 14

Какой из видов кредитов имеет больше преимуществ для семьи — кредит на приобретение товаров и услуг или автокредит?

Позиция А.	Позиция Б.
Кредит на приобретение товаров и услуг	Автокредит

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 15

Какой из видов кредитов имеет больше преимуществ для семьи — ипотечный кредит или автокредит?

Позиция А.	Позиция Б.
Ипотечный кредит	Автокредит

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 6.16. Условия страхования членов семьи

Коммуникативный кейс № 16

Какой из видов страхования является более выгодным для семьи — личное страхование или имущественное страхование?

Позиция А.	Позиция Б.

Личное страхование Имущественное страхование

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 17

Какой из видов страхования является более выгодным для семьи — личное страхование или страхование ответственности?

Позиция А. Позиция Б.

Личное страхование Страхование ответственности

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 18

Какой из видов страхования является более выгодным для семьи — имущественное страхование или страхование ответственности?

Позиция А. Позиция Б.

Имущественное страхование Страхование ответственности

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 7.19. Условия инвестирования личных (семейных) доходов

Коммуникативный кейс № 19

Какой из видов инвестирования является наиболее прибыльным для семьи — инвестиции в реальные активы или инвестиции в финансовые активы?

Позиция А. Позиция Б.

Инвестиции в реальные активы Инвестиции в финансовые активы

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 20

Какой из видов инвестирования является наиболее прибыльным для семьи — инвестиции в реальные активы или венчурные инвестиции?

Позиция А. Позиция Б.

Инвестиции в реальные активы Венчурные инвестиции

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 21

Какой из видов инвестирования является наиболее прибыльным для семьи — инвестиции в финансовые активы или венчурные инвестиции?

Позиция А. Позиция Б.

Инвестиции в финансовые активы Венчурные инвестиции

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Тема 8.22. Функционально-содержательные позиции в бизнесе

Коммуникативный кейс № 22

Какая функционально-содержательных позиций наиболее важна для бизнеса — предприниматель (создатель бизнеса) или инвестор (держатель капитала)?

Позиция А.	Позиция Б.
Предприниматель (создатель бизнеса)	Инвестор (держатель капитала)

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 23

Какая функционально-содержательных позиций наиболее важна для бизнеса — предприниматель (создатель бизнеса) или менеджер (организатор производства)?

Позиция А.	Позиция Б.
Предприниматель (создатель бизнеса)	Управленец (организатор производства)

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

Коммуникативный кейс № 24

Какая функционально-содержательных позиций наиболее важна для бизнеса — инвестор (держатель капитала) или менеджер (организатор производства)?

Позиция А.	Позиция Б.
Инвестор (держатель капитала)	Управленец (организатор производства)

Приведи не менее двух аргументов «За» и двух контраргументов «Против» по каждой заявленной позиции

4.3. Материалы для проведения турнир-викторин

Приложение 4

Правила проведения финансовых боев способом «оборона веером»

№ правила	Текст правила
1	Финансовый бой — это соревнование между командами, на которое отводится 5 минут (300 секунд).
2	Бои проходят по заранее объявленным и решенным командами финансовым кейсам.
3	Бой начинает обороняющаяся команда, на которую выпал жребий.
4	Представитель обороняющейся команды, находится у доски и в течение 90 секунд публично решает финансовую задачу, доставшуюся команде по жребию.
5	За правильное решение задачи обороняющаяся команда получает 3 балла. За недостатки при правильном решении задачи учитель может снять от 1 до 2 баллов. Ели обороняющаяся команда не представила решение, то получает 0 баллов.

6 Каждый член команды может публично выступить от имени команды только один раз в рамках данного турнир-викторины.

7 Остальные команды, участвующие в финансовом бое, нападают по очереди в соответствии со своим номером (например, 2, 3, 4, 5), задавая обороняющейся команде по одному вопросу по решению или по теме задачи (повторяющиеся вопросы не учитываются).

8 Нападающей команде на вопрос отводится не более 15 секунд.

9 За каждый неповторяющийся правильный вопрос по решению или теме задачи нападающей команде засчитывается 1 балл, который уходит в копилку команде.

10 Обороняющаяся команда отвечает по очереди на каждый неповторяющийся вопрос, заданный нападающими командами.

11 За каждый правильный ответ обороняющейся команде засчитывается 1 балл.

12 Если нападающая команда, задавшая вопрос, не получает правильный ответ от обороняющейся команды, то обязана сама ответить на свой же вопрос. За правильный ответ на свой вопрос нападающая команда дополнительно получает 1 балл.

13 Места между командами по итогам турнир-викторины распределяются по количеству баллов, заработанных командами как в статусе «оборона», так и в статусе «нападение».

Приложение 5

Финансовые кейсы для проведения финансовых боев

Тема 1.2. Оплата товаров и услуг

Финансовый кейс № 1

В магазине вся мебель продаётся в разобранном виде. Покупатель может заказать сборку мебели на дому, стоимость которой составляет 15 % от стоимости купленной мебели. Шкаф стоит 3 000 рублей.

Во сколько рублей обойдётся покупка этого шкафа вместе со сборкой?

Финансовый кейс № 2

В понедельник в магазин поступил в продажу некоторый товар по цене 1 000 рублей. В соответствии с принятыми в магазине правилами цена товара в течение недели остается неизменной, а в первый день каждой следующей недели снижается на 20 % от предыдущей цены.

Сколько рублей будет стоить товар на пятнадцатый день после поступления в продажу?

Финансовый кейс № 3

В период распродажи магазин снижал цены дважды: в первый раз на 30 %, во второй — на 45 %.

Сколько рублей стал стоить чайник после второго снижения цен, если до начала распродажи он стоил 1 400 рублей?

Тема 2.5. Расходы и управление ими

Финансовый кейс № 4

Ежемесячные обязательные расходы в семье Маши составляют 80 000 руб. Заработная плата папы составляет 50 000 рублей в месяц (до вычета НДФЛ), мама зарабатывает 30 000 рублей в месяц (до вычета НДФЛ). Маша давно мечтает о профессиональных занятиях танцами, стоимость которых составляет 5 000 рублей в месяц. Родители говорят, что пока не могут позволить расходы на занятия танцами.

Однажды мама сказала, что с января следующего года ей повысят зарплату на 10 %, а папа с января пойдет на подработку с доходом 8 000 рублей в месяц (до вычета НДФЛ).

Рассчитай: 1) доходы семьи Маши, начиная с февраля, после вычета НДФЛ; 2) смогут ли в бюджете семьи Маши, начиная с февраля, дополнительно выделять денежные средства на танцы.

Финансовый кейс № 5

Семья Ивановых не имеет долгов и ежемесячно откладывает на приобретение автомобиля 15 000 рублей. Кроме того, ежемесячные обязательные расходы семьи составляют 45 000 рублей, а желательные расходы семьи составляют 60 000 рублей в год.

Рассчитай: 1) ежемесячный доход семьи Ивановых; 2) годовой доход семьи Ивановых

Финансовый кейс № 6

В мае года семья Михайловых потратила свои доходы следующим образом:
коммунальные платежи — 5 250 рублей;

- покупка продуктов питания — 15 000 рублей;
- покупка бытовой химии и предметов личной гигиены — 3 000 рублей;
- покупка одежды и обуви — 15 000 рублей;
- оплата кредита на покупку машины — 10 000 рублей;
- оплата проезда в общественном транспорте — 2 000 рублей;
- накопления на поездку летом на море — 5 000 рублей;
- оплата платных медицинских услуг — 1 500 рублей;
- покупка нового телефона маме на день рождения — 30 000 рублей;
- оплата телефона и Интернета — 2 000 рублей;
- прочие платежи — 3 000 рублей.

Рассчитай: 1) общую сумму расходов семьи Михайловых в мае года; 2) сумму расходов семьи Михайловых в мае года на: а) обязательные платежи; б) желательные платежи.

Тема 3.8. Финансовое планирование в семье

Финансовый кейс № 7

Иван Сергеевич работает индивидуальным предпринимателем и выращивает перепелок. Его жена находится в декретном отпуске по уходу за первым ребенком.

За год Иван Сергеевич продал 100 кг мяса птицы по цене 500 рублей за кг, а также 20 000 яиц по цене 50 рублей за десяток. Жена получает пособие в размере 12 000 рублей в месяц.

Обязательные расходы за год семьи Ивана Сергеевича составили 170 000 рублей, желательные расходы — 30 000 рублей.

Рассчитай: 1) бюджет семьи Ивана Сергеевича за этот год (решение и ответ запиши, используя форму записи бюджета семьи); 2) среднемесячный бюджет семьи Ивана Сергеевича.

План доходов и расходов семьи Ивана Сергеевича (на год)

Доходы семьи	Расходы семьи
Итого доходов	Итого расходов
Разница между общей суммой доходов и расходов равна	

План доходов и расходов семьи Ивана Сергеевича (на месяц)

Доходы семьи	Расходы семьи
Итого доходов	Итого расходов
Разница между общей суммой доходов и расходов равна	

Бюджет семьи Ивана Сергеевича является сбалансированным, профицитным, дефицитным (нужное подчеркнуть).

Финансовый кейс № 8

Полина снимает с подругой квартиру в городе N. за 10 000 рублей в месяц на двоих. Кроме этого, её обязательные ежемесячные расходы составляют 8 000 рублей. У нее имеются накопления в размере 100 000 рублей. Цель Полины — как можно быстрее купить в городе N. квартиру в кредит, первоначальный взнос по которому равен 300 000 рублей.

Полина имеет три возможности устроиться на работу в городе N.

1 вариант: без дополнительной подготовки она может работать продавцом с зарплатой 15 000 рублей в месяц (после вычета НДФЛ);

2 вариант: окончив месячные курсы по автоматизации бухгалтерского учёта стоимостью 25 000 рублей, она может устроиться помощником бухгалтера с зарплатой 20 000 рублей в месяц (после вычета НДФЛ);

3 вариант: пойти на 8-месячные курсы по оценочной деятельности стоимостью 80 000 рублей, а потом работать оценщиком с зарплатой 30 000 рублей в месяц (после вычета НДФЛ). Во время обучения у нее есть возможность получать 10 500 рублей (после вычета НДФЛ) за подработку в оценочной компании.

Рассчитай: 1) какой из трех вариантов работы наиболее быстро приведет Полину к достижению своей цели; 2) каким (в выбранном варианте) будет бюджет Полины: сбалансированным, профицитным или дефицитным.

Финансовый кейс № 9

В семье Маши Степановой родители ведут раздельный бюджет. При этом мама и папа через предприятия, на которых они работают, оплачивают налог на доходы с физических лиц.

Ежемесячно мама оплачивает часть обязательных расходов семьи (коммунальные услуги, ипотечный кредит, страховку Маши), которые в месяц составляют 30 000 рублей. Кроме того, мама оплачивает налог на совместное имущество (квартиру) в размере 5 000 рублей в год (оплата производится в декабре каждого года).

Папа ежемесячно оплачивает другие обязательные расходы семьи в размере 50 000 рублей. В декабре у Маши день рождения и мама с папой подарили ей телефон стоимостью 22 000 рублей (желательные расходы), который оплатил папа. Каждый из них потратил на семью 85 % своего дохода (после вычета НДФЛ).

Рассчитай: 1) бюджет семьи Маши Степановой в декабре; 2) заработную плату папы, которую он получил в декабре; 3) заработную плату мамы, которую она получила в декабре.

Тема 4.11. Банковские вклады (депозиты)

Финансовый кейс № 10

1 сентября Клавдия Петровна в банке оформила накопительный вклад сроком на 1 год на сумму в размере 730 000 рублей под 5 % годовых с возможностью пополнения вклада. Ежемесячный вклад Клавдия Петровна планирует осуществлять в размере 5 000 рублей. Выплата простых процентов происходит в конце срока. При досрочном возврате вклада проценты не начисляются.

Через год Клавдия Петровна планирует купить автомобиль стоимостью 850 000 рублей, получив депозит с процентами и добавив недостающую для покупки сумму.

В декабре производитель выбранной Клавдией Петровной модели объявил, что с 1 сентября следующего года повышает цены на свои автомобили на 4 %.

Для Клавдии Петровны доступны следующие варианты действий:

вариант А — досрочно забрать вклад с потерей процентов и купить автомобиль до подорожания;

вариант Б — дождаться завершения срока вклада, забрать его с процентами и купить автомобиль по новой цене.

Рассчитай: 1) сколько денег не хватит Клавдии Петровне для покупки автомобиля, если она выберет вариант А; 2) сколько денег не хватит Клавдии Петровне для покупки автомобиля, если она выберет вариант Б.

Финансовый кейс № 11

Сергей Иванович обратился в два банка (банк «А» и банк «Б») с просьбой оформить депозит с целью накопления денежных средств для приобретения загородного дома через три года. У семьи есть 800 000 рублей. Стоимость дома через три года будет равна 1 100 000 рублей.

Специалист банка «А» предложил разместить средства на сберегательном депозите со ставкой 11 % годовых (без капитализации процентов).

Специалист банка «Б» предложил разместить средства на сберегательном депозите со ставкой 9 % годовых (с ежегодной капитализацией процентов).

Рассчитай: 1) сумму для покупки дома, которую Сергей Иванович получит через три года, если он выберет банк «А» (если средств не хватит, то какую сумму он должен доплатить); 2) сумму для покупки дома, которую Сергей Иванович получит через три года, если он выберет банк «Б» (если средств не хватит, то какую сумму он должен доплатить)

Финансовый кейс № 12

Игорь Снежкин, продал квартиру за 3 725 000 рублей и разместил денежные средства на вкладах в трех банках, участвующих в системе страхования вкладов:

1) в банке «А» он разместил 1 100 000 рублей под 4 % годовых;

2) в банке «Б» — 825 000 рублей под 4 % годовых;

3) в банке «В» — 1 400 000 рублей под 4 % годовых.

Оставшиеся 400 000 рублей он зачислил на счет своей зарплатной карты в банке «А». В течение полугода у всех трех банков отозвали лицензию.

Рассчитай: 1) сумму, которую планировал получить Игорь через год, размещая свои деньги в банках; 2) получит ли Игорь всю сумму вложенных средств (отдельно в банке «А», банке «Б», банке «В») после отзыва у банков лицензии.

Тема 5.14. Кредиты для физических лиц

Финансовый кейс № 13

Обязательные ежемесячные расходы семьи Титановых составляют 43 000 рублей. Они хотят взять кредит для покупки кухонной мебели в размере 164 000 рублей и рассчитаться с кредитом за один год. Годовая ставка по кредиту на приобретение товаров и услуг равна 11,2 %.

Рассчитай: 1) сумму, которую семья Титановых выплатит за погашение банковского кредита; 2) ежемесячный доход, который должен быть у семьи Титановых, чтобы они смогли воспользоваться кредитом.

Финансовый кейс № 14

Иван хочет купить мотоцикл и планирует взять автокредит на 3 года под 10 % годовых без первоначального взноса. Иван официально трудоустроен, и его ежемесячная зарплата после вычета НДФЛ составляет 57 000 рублей. Обязательные расходы Ивана за месяц составляют 38 000 рублей.

Рассчитай: 1) максимально возможную для Ивана стоимость мотоцикла; 2) максимально возможный для Ивана размер кредита; 3) максимально возможный для Ивана ежемесячный платеж по кредиту.

Финансовый кейс № 15

Егор приобрел в ипотеку однокомнатную квартиру, стоимость которой составила 1 350 000 рублей, заплатив первоначальный взнос из своих сбережений.

Егор взял ипотеку на 8 лет под 11 % годовых с первоначальным взносом 32 %. Он планирует, что на погашение долговых обязательств, будет выделять не более 40 % своей зарплаты.

Рассчитай: 1) размер первоначального взноса за квартиру; 2) размер кредита и ежемесячный платеж по кредиту; 3) ежемесячную заработную плату Егора (после вычета НДФЛ).

Тема 6.17. Обязательное и добровольное страхование

Финансовый кейс № 16

20 февраля Иван заключил договор страхования квартиры. Страховой тариф составлял 0,7 %, а страховая премия 7 000 рублей. Реальная стоимость квартиры — 2 500 000 рублей, страховая премия оплачена полностью, дополнительных условий и оговорок договором не предусмотрено. 12 апреля в квартире произошёл пожар.

Рассчитай какой максимальный размер страховой выплаты осуществит страховая компания.

Финансовый кейс № 17

В результате дорожно-транспортного происшествия уничтожен легковой автомобиль балансовой стоимостью 370 000 рублей. Износ на день заключения договора — 20 %. На приведение пригодных деталей в порядок израсходовано 7 000 рублей, после чего пригодные детали оценены на сумму 50 000 рублей.

Рассчитай сумму ущерба и сумму страхового возмещения при условии, что автомобиль застрахован на действительную стоимость.

Финансовый кейс № 18

Семья Ивановых состоит из трех человек: папа, мама и ребенок-школьник. В прошлом году папа болел один раз, мама — два раза, а ребенок — девять раз. Каждый раз за помощью они обращались в платную поликлинику, где требовалось три раза посетить врача и два раза сдать анализы.

Первое обращение к врачу по каждому случаю заболевания в этой поликлинике стоит 1 100 рублей, повторное обращение — 850 рублей, взятие анализов — 500 рублей. Если оформить полис добровольного медицинского страхования (ДМС), платить за каждую услугу не придется. Стоимость полисов составляет: а) для одного взрослого — 27 000 рублей; б) для одного ребенка — 32 000 рублей.

Рассчитай кому из членов семьи было бы дешевле оформить полис, чем платить за каждую услугу и на сколько.

Тема 7.20. Привлекательность инвестиционных проектов

Финансовый кейс № 19

Николай, Максим, Оксана и Ольга решили поспорить о том, кто лучше умеет распоряжаться своими деньгами. Условие было следующим: каждый инвестирует ту сумму денег, которую может себе позволить в настоящий момент, но на момент окончания действия спора, который наступает через год, на руках у каждого должна находиться сумма в рублях, полученная в результате такого инвестирования (нужно доказать у кого выше доходность).

– Николай инвестировал в тот же день средства в рублёвый депозит на срок 1 год. Сумма инвестирования — 150 000 рублей. Процентная ставка 7,1 % годовых с ежемесячной капитализацией;

– Максим на 80 000 рублей приобрёл доллары США по курсу 58,42 рублей за 1 доллар, положил их на валютный депозит сроком на 1 год под процентную ставку 3,6 % годовых. Через год банк покупал валюту по курсу 58,61 рублей за 1 доллар США;
– Оксана приобрела инвестиционные монеты по цене 19 704 рублей за одну монету на сумму 197 040 рублей. Цена продажи составила 19 801 рублей;
– Ольга вложила 250 000 рублей в ПИФ — приобрела паев по цене 5 809 рублей за пай. Ровно через год в день окончания спора Ольга обратилась в ПИФ и подала заявку на продажу паев по цене 8 074 рублей за пай. Скидка при продаже пая составляет 4 %.

Рассчитай, кто из друзей выиграл спор (чья доходность выше).

Финансовый кейс № 20

Арина и её друзья несколько лет назад образовали акционерное общество, которое выпустило 300 000 штук обыкновенных акций стоимостью 10 рублей каждая.

Распределение акций между участниками произошло следующим образом:
– Арине принадлежит 90 001 акция;
– Максиму — 104 999 акций;
– Инге, Юрию и Юлии — по 30 000 акций;
– Антону — 15 000 акций.

В настоящий момент Арина хотела бы стать крупнейшим акционером компании, приобрести контрольный пакет акций и возглавить компанию. Она подошла к каждому из своих друзей и поинтересовалась ценой, которую они хотели бы получить за свой пакет.

Условия оказались следующими:
– Максим хочет получить 10 % доходности по своему пакету;
– Инга — 25 % доходности по своему пакету;
– Юрий — 15 % доходности по своему пакету;
– Юлия — 30 % доходности по своему пакету;
– Антон — 40 % доходности по своему пакету.

Арина в настоящий момент ограничена в деньгах, поэтому хочет найти самый дешёвый вариант приобретения контроля над компанией.

Рассчитай, чьё предложение Арине следует принять (один или несколько ответов).

1. Максима. 2. Инги. 3. Юрия. 4. Юлии. 5. Антона.

Финансовый кейс № 21

Иван получил в наследство 4 000 000 рублей. На данный момент у него нет жилищных и финансовых целей. Он готов вложить деньги с целью получения пассивного постоянного дохода ближайшие 10 лет.

У Ивана есть выбор по инвестированию:
– инвестирование в рублевый депозит — 8,7 % в год без пополнения и капитализации;
– инвестирование в мультивалютный депозит — 2 % в год без пополнения и капитализации (продажа долларов по 60 рублей);
– инвестирование в инвестиционный портфель у брокера — 14,5 % в год;
– инвестирование в покупку недвижимости: за 2 года квартира за 4 000 000 вырастет в цене на 700 000, за 1500 000 на 300 000;
– инвестирование в покупку золота — 9,18 %;
– инвестирование в покупку пая в ПИФе — 13,98 %.

Рассчитай, какова будет доходность от каждого вложения, поясни, какой из вариантов инвестирования примешь на основе соотношения ощущения рисков и доходности.

Тема 8.23. Производственно-финансовая деятельность предприятия

Финансовый кейс № 22

Предприниматель за год произвел 20 000 единиц продукции, реализуя их по цене 50 рублей за штуку. Затраты на производство данного количества продукции составили:

- на сырье и материалы — 200 000 рублей;
- на электроэнергию — 35 000 рублей;
- на аренду помещений и транспорта — 100 000 рублей;
- заработная плата составила — 140 000 рублей;
- амортизация оборудования — 100 000 рублей.

Кроме того, предприниматель оплачивает проценты за заемные средства в размере 3 000 рублей в год.

Рассчитай: 1) затраты предпринимателя на производство продукции; 2) выручку от реализации продукции; 3) прибыль от реализации продукции

Финансовый кейс № 23

Предприниматель производит один вид продукции и может выпустить в следующем квартале 10 000 единиц. Планируемые затраты на производство данной партии составят:

- заработная плата работников — 50 000 рублей.;
- основные материалы — 30 000 рублей;
- прочие расходы — 60 000 рублей.

В настоящее время предприниматель получил заказ на 8 000 единиц продукции по рыночной цене 18 рублей за штуку. Позже с предложением вышел еще один, дополнительный, заказчик, который согласен купить 2 000 единиц по цене 12 рублей за штуку.

Рассчитай, следует ли предпринимателю принимать дополнительный заказ.

Финансовый кейс № 24

Необходимые комплектующие производят два предприятия: предприятие «А» и предприятие «Б». Оба предприятия являются известными и надежными, а их продукция сопоставима качеству.

Предприятие «А» продает комплектующие по цене 125 рублей за штуку (партия поставки — 2000 штук). Предприятие «Б» продает комплектующие по цене 130 рублей за штуку (партия поставки — 2000 штук).

К недостатку предприятия «А» относится то, что оно расположено на 200 км дальше, чем предприятие «Б». Расстояние до предприятия «А» составляет 500 км, а до предприятия «Б» — 300 км. Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км составляет 52 рубля за километр. При перевозке груза на расстояние 300 км тарифная ставка немного выше и составляет 59 рублей за километр.

Предприятие «А» комплектующие поставляет в пакетах на поддоне, их можно разгрузить с помощью подъемно-транспортных устройств. Предприятие «Б» поставляет товар в коробках, которые нужно разгружать вручную. Время механизированной разгрузки пакетированного на поддонах груза предприятия «А», составляет 30 минут. Время ручной разгрузки

непакетированного груза предприятия «Б», составляет 6 часов. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки — 80 рублей.

Рассчитай затраты предпринимателя на закупку комплектующих изделий у каждого предприятия; определи у какого предприятия более выгодно закупать комплектующие изделия.

4.4. Материалы для проведения имитационно-ролевой финансовой игры «Домохозяйство»

Приложение 1

Схема игровых локаций для проведения финансовой игры «Домохозяйство»

<table>
<tr><td colspan="5">Государственная корпорация</td></tr>
<tr><td rowspan="7">Организации</td><td>Мясные продукты</td><td rowspan="7">Городская ярмарка</td><td>Домохозяйство № 1</td><td rowspan="7">Домохозяйства</td></tr>
<tr><td>Молочные продукты</td><td>Домохозяйство № 2</td></tr>
<tr><td>Хлебобулочные изделия</td><td>Домохозяйство № 3</td></tr>
<tr><td>Овощи и фрукты</td><td>Домохозяйство № 4</td></tr>
<tr><td>Банк</td><td>Домохозяйство № 5</td></tr>
<tr><td>Страховой фонд</td><td>Домохозяйство № 6</td></tr>
<tr><td>Инвестиционная биржа</td><td>Домохозяйство № 7</td></tr>
<tr><td colspan="5">Мэрия</td></tr>
</table>

Приложение 2

Легенды домохозяйств для финансовой игры «Домохозяйство»

Легенда № 1. Домохозяйство № 1.

Состав семьи: папа, мама, две дочери. Старшая дочь учится на 2-м курсе вуза. Младшая дочь в 9-м классе.

Собственность. 3-комнатная квартира. Площадь квартиры — 60 кв. м. Стоимость квартиры – 2 309 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 13 300 рублей. Стипендия старшей дочери — 1 500 рублей в месяц.

Место работы. Предприятие «Мясные продукты».

Легенда № 2. Домохозяйство № 2.

Состав семьи. Папа, мама, дедушка, дочь. Дедушка на пенсии, не работает. Дочь ходит в детский сад.

Собственность. 2-комнатная квартира. Площадь квартиры — 45 кв. м. Стоимость квартиры – 1 390 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 14 000 рублей. Пенсия дедушки — 15 000 рублей в месяц.

Место работы. Предприятие «Молочные продукты».

Легенда № 3. Домохозяйство № 3.

Состав семьи. Папа, мама, дедушка, бабушка. Дедушка на пенсии, не работает. Бабушка на пенсии, не работает.

Собственность. 2-комнатная квартира. Площадь квартиры — 47 кв. м. Стоимость квартиры — 1 465 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 14 300 рублей. Пенсия дедушки — 14 000 рублей в месяц. Пенсия бабушки — 16 000 рублей в месяц.

Место работы. Предприятие «Хлебобулочные изделия».

Легенда № 4. Домохозяйство № 4.

Состав семьи. Папа, мама, сын, дочь. Дочь учится в 3-м классе. Сын ходит в детский сад.

Собственность. 2-комнатная квартира. Площадь квартиры — 40 кв. м. Стоимость квартиры — 1 315 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 17 200 рублей.

Место работы. Предприятие «Овощи и фрукты».

Легенда № 5. Домохозяйство № 5.

Состав семьи. Папа, мама, сын, дочь. Сын учится на 2-м курсе колледжа. Старшая дочь на 1-м курсе вуза.

Собственность. 3-комнатная квартира. Площадь квартиры — 64 кв. м. Стоимость квартиры — 2 700 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 15 600 рублей. Стипендия сына — 500 рублей в месяц. Стипендия дочери — 1 500 рублей в месяц.

Место работы. Организация «Банк».

Легенда № 6. Домохозяйство № 6.

Состав семьи. Папа, мама, сын, дочь. Сын учится на 2-м курсе колледжа. Дочь учится в 6-м классе.

Собственность. 2-комнатная квартира. Площадь квартиры — 50 кв. м. Стоимость квартиры — 1 615 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 17 800 рублей. Стипендия сына — 500 рублей в месяц.

Место работы. Организация «Мэрия».

Легенда № 7. Домохозяйство № 7.

Состав семьи. Папа, мама, бабушка, дочь. Дочь учится на 3-м курсе колледжа.

Собственность. 2-комнатная квартира. Площадь квартиры — 35 кв. м. Стоимость квартиры — 1 190 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 16 400 рублей. Пенсия бабушки — 16 000 рублей. Стипендия дочери — 500 рублей в месяц.

Место работы. Организация «Страховой фонд».

Легенда № 8. Домохозяйство № 8.

Состав семьи. Папа, мама, сын, дочь. Сын учится на 4-м курсе вуза. Дочь учится в 11-м классе.

Собственность. 2-комнатная квартира. Площадь квартиры — 50 кв. м. Стоимость квартиры — 1 615 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 17 200 рублей. Стипендия сына — 2 500 рублей в месяц.

Место работы. Организация «Фондовая биржа».

Легенда № 9. Домохозяйство № 9.

Состав семьи. Папа, мама, два сына. Старший сын учится в 8-м классе. Младший сын учится в 4-м классе.

Собственность. 3-комнатная квартира. Площадь квартиры — 60 кв. м. Стоимость квартиры — 2 309 000 рублей.

Доходы семьи. Сбережения семьи — 16 300 рублей.

Место работы. Организация «Государственная корпорация».

Приложение 3

Бизнес-кейсы для проведения финансовой игры «Домохозяйство»

Тема 1.3. Совершение повседневных сделок купли-продажи товаров и услуг

Бизнес-кейс № 1

Описание кейса.

Ваша команда (домохозяйство) состоит из 2 человек. Ваша легенда (характеристика семьи, которую вы представляете) находится в «Портфеле домохозяйства», который вы сегодня получили.

Ваша игровая цель — повысить уровень жизни своего домохозяйства (семьи), т.е. увеличить потребление товаров и услуг, и победить в рейтинге домохозяйств, накапливая баллы репутации[16].

Побеждает та команда, у которой на момент окончания игры больше всего баллов репутации.

Изначально у каждой команды 10 баллов репутации: каждый раз, выполняя все задачи кейса игрового дня, команде начисляется 2 балла; если команда не выполняет задачи кейса — отнимается 1 балл. Начиная с кейса № 4, у вас появится еще один способ зарабатывать баллы репутации.

Два человека в домохозяйстве — две игровые роли.

Первая игровая роль: член семьи (домохозяйства), отвечающий за пополнение доходной части бюджета домохозяйства. Он отвечает за то, чтобы у домохозяйства (семьи) были деньги для реализации запланированного бюджета. В зависимости от вашей легенды, вы работаете на предприятии или в организациях (банке, страховом фонде, фондовой бирже, государственной корпорации, мэрии) и получаете заработную плату каждый игровой месяц (каждую игровую сессию).

Вторая игровая роль: член семьи (домохозяйства), отвечающий за реализацию расходной части бюджета домохозяйства. Он отвечает за то, чтобы реализовать расходную часть бюджета, приобретая продукты питания на городской ярмарке. В зависимости от ва-

[16] Баллы репутации — это игровые очки, на основе которых считается рейтинг команд (домохозяйств). Репутация показывает, насколько команда успешно справляется с поставленными задачами игры.

шей легенды, ваша «семья» дополнительно к заработной плате может получать пенсию или стипендию за членов семьи.

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 1-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:
   а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;
   б) доходы от заработной платы по основному месту работы;
   в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия).
2. Рассчитать расходы вашей семьи:
   а) расходы на покупку продуктов питания.
3. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 1, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Изучение легенды игрового домохозяйства (семьи).
2. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
3. Изучение Таблицы 1 «Стоимость продуктов питания для игрового домохозяйства».
4. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Изучение Таблицы 8 «План доходов и расходов домохозяйства».
2. Внесение полученной в рамках шага 1 информации в План доходов и расходов домохозяйства:
   а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;
   б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».
3. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 1-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Для того чтобы решить кейс, используйте следующую информацию.

1. Изначальная (минимальная) заработная плата на любом месте работы: 45 000 рублей за игровой месяц.
2. Изначальное минимальное количество продуктов питания (потребительская корзина[17]) на одного члена семьи (домохозяйства) представлено в Таблице 1 «Стоимость продуктов питания для игрового домохозяйства».

Тема 2.6. Оптимизация доходов и расходов семьи

Бизнес-кейс № 2

Описание кейса.

[17] Потребительская корзина — минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его деятельности

В первом кейсе вы познакомились с основными источниками доходов (заработная плата, стипендия, пенсия) и расходами домохозяйства (продукты питания).

В этот раз вам необходимо будет дополнить список обязательных платежей домохозяйства новой статьей расходов: коммунальные платежи.

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 2-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Проанализировать итоги предыдущего раунда финансовой игры «Домохозяйство» и оценить результаты реализации ваших игровых целей и бюджета (что планировали и что получили).
2. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:
   а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;
   б) доходы от заработной платы по основному и дополнительному месту работы;
   в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия).
3. Рассчитать расходы вашей семьи:
   а) расходы на покупку продуктов питания;
   б) расходы на оплату коммунальных платежей.
4. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 2, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
2. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Изучение Таблицы 2 «Обязательные и коммунальные платежи».
2. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного платежа по коммунальным услугам в городской бюджет.

Шаг 3.

1. Внесение полученной в рамках шага 1 и 2 информации в План доходов и расходов домохозяйства:
   а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;
   б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».
2. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 2-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Тема 3.9. Составление и исполнение бюджета семьи

Бизнес-кейс № 3

Описание кейса.

В первом и втором кейсе вы познакомились с основными источниками доходов (заработная плата, стипендия и пенсия) и расходами домохозяйства (продукты питания, коммунальные платежи).

Теперь вам необходимо дополнить список обязательных платежей домохозяйства новыми статьями расходов: налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) и налогом на имущество.

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 3-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Проанализировать итоги предыдущего раунда финансовой игры «Домохозяйство» и оценить результаты реализации ваших игровых целей и бюджета (что планировали и что получили).
2. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:
   а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;
   б) доходы от заработной платы по основному и дополнительному месту работы;
   в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия).
3. Рассчитать расходы вашей семьи:
   а) расходы на покупку продуктов питания;
   б) расходы на оплату коммунальных платежей, оплату НДФЛ, налога на имущество.
4. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 3, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
2. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного платежа по коммунальным услугам в городской бюджет.
2. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на доход физических лиц (НДФЛ) в городской бюджет.
3. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на имущество в городской бюджет.

Шаг 3.

1. Внесение полученной в рамках шага 1 и 2 информации в План доходов и расходов домохозяйства:
   а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;
   б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».
2. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 3-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Тема 4.12. Открытие вклада (депозита) в банке

Бизнес-кейс № 4

Описание кейса.

В первом, втором и третьем кейсе вы познакомились: а) с основными источниками доходов (доходы от накоплений, заработная плата, стипендия и пенсия) и б) с расходами домохозяйства (продукты питания, коммунальные платежи, оплата налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и налога на имущество.

В этот раз вам необходимо спланировать приобретения товара или услуги в Государственной корпорации. Это будет первый шаг на пути к повышению уровня жизни вашего домохозяйства.

ВАЖНО: начиная с этого этапа, предприятия могут использовать продвинутую технологию изготовления продуктов питания.

Все домохозяйства начинают игру на минимальном уровне жизни (для ознакомления с уровнями жизни смотрите «Таблицу игровых возможностей»). Если вы выполняете все условия для перехода на более высокий уровень жизни, то вашей команде один раз начисляется 10 баллов репутации.

Помимо приобретения товара или услуги в Государственной корпорации вам необходимо будет спланировать создание финансовой подушки безопасности — резервных средств вашего домохозяйства (семьи). Для этого сохраните и отложите 10 % от вашего дохода.

Ваша команда уже пользовалась услугами игрового Банка, он выступал расчетно-кассовым центром, с помощью которого вы осуществляли коммунальные платежи, платили налоги и производили другие расходы, а также получали пенсию и стипендию.

Сегодня Банк расширит спектр своих услуг и начнет принимать деньги во вклады под проценты. Банк предложит вклады с разными способами начисления процентов.

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 4-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Проанализировать итоги предыдущего раунда финансовой игры «Домохозяйство» и оценить результаты реализации ваших игровых целей и бюджета (что планировали и что получили).
2. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:
   а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;
   б) доходы от заработной платы по основному и дополнительному месту работы;
   в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия);
   г) доходы от предпринимательской деятельности;
   д) доходы от дивидендов от вкладов в Банк (от вклада до востребования).
3. Рассчитать расходы вашей семьи:
   а) расходы на покупку продуктов питания;
   б) расходы на оплату коммунальных платежей, оплату НДФЛ, налога на имущество и транспортного налога;
   в) расходы на покупку товаров и услуг в Государственной корпорации для повышения уровня жизни;
   г) расходы на пополнение счета в Банке для создания финансовой подушки безопасности.
4. Отложить 10 % от вашего дохода для создания финансовой подушки безопасности (оставить эту сумму в качестве сбережений и не тратить в течение игровой сессии).

5. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 5, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
2. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного платежа по коммунальным услугам в городской бюджет.
2. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на доход физических лиц (НДФЛ) в городской бюджет.
3. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на имущество в городской бюджет.

Шаг 3.

1. Расчёт размера финансовой подушки безопасности (не менее 10 % от дохода домохозяйства), которую домохозяйство должно положить на свой счет в банке без возможности снятия этой суммы (резервный фонд).

Шаг 4.

1. Изучение Таблицы 7 «Таблица игровых возможностей».
2. Проведение анализа способов перехода домохозяйства на новый уровень жизни.
3. Расчёт на основе Таблицы 7 размера покупок товаров/услуг в Государственной корпорации.

Шаг 5.

1. Изучение Таблица 3 «Описание вкладов в банке».
2. Расчёт на основе Таблицы 3 суммы ожидаемой доходности по вкладам в Банке.
3. Планирование зачисления сбережений домохозяйства на вклад «до востребования» и «срочный накопительный вклад».

Шаг 6.

1. Внесение полученной в рамках шага 1, 2, 3, 4 и 5 информации в Таблицу 7 «План доходов и расходов домохозяйства»:

а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;

б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».

2. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 4-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Тема 5.15. Получение кредита в банке

Бизнес-кейс № 5

Описание кейса.

Банк представляет новые финансовые инструменты в игре — кредиты.

Каждое домохозяйство пользуется услугами банка как инструментами осуществления расходов и сбережения накоплений семейных финансов.

Теперь банк, предлагая кредит, предоставляет вам возможность совершить необходимые приобретения для повышения уровня жизни «здесь и сейчас».

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 5-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Проанализировать итоги предыдущего раунда ФИРИ «Домохозяйство» и оценить результаты реализации ваших игровых целей и бюджета (что планировали и что получили).
2. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:
   а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;
   б) доходы от заработной платы по основному и дополнительному месту работы;
   в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия);
   г) доходы от предпринимательской деятельности;
   д) доходы от дивидендов от вкладов в Банк (от вклада до востребования, от срочного накопительного вклада — вклада на подушку финансовой безопасности);
   е) доходы от снятия денег с вкладов в банке.
3. Рассчитать расходы вашей семьи:
   а) расходы на покупку продуктов питания;
   б) расходы на оплату коммунальных платежей, оплату НДФЛ, налога на имущество и транспортного налога;
   в) расходы на покупку товаров и услуг в Государственной корпорации для повышения уровня жизни;
   г) расходы на пополнение счета в Банке для увеличения финансовой подушки безопасности;
   д) расходы на выплату процентов по целевому кредиту на путешествие.
4. Отложить 10 % от вашего дохода для увеличения финансовой подушки безопасности (оставить эту сумму в качестве сбережений и не тратить в течение игровой сессии).
5. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 5, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
2. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного платежа по коммунальным услугам в городской бюджет.
2. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на доход физических лиц (НДФЛ) в городской бюджет.
3. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на имущество в городской бюджет.

Шаг 3.

1. Расчёт размера финансовой подушки безопасности (не менее 10 % от дохода домохозяйства), которую домохозяйство должно положить на свой счет в банке без возможности снятия этой суммы (резервный фонд).

Шаг 4.

1. Изучение Таблицы 7 «Таблица игровых возможностей».
2. Проведение анализа способов перехода домохозяйства на новый уровень жизни.

3. Расчёт на основе Таблицы 7 размера покупок товаров/услуг в Государственной корпорации.

Шаг 5.

1. Расчёт на основе Таблицы 3 суммы ожидаемой доходности по вкладам в Банке.
2. Изучение Таблицы 4 «Описание кредитов в банке».
3. Расчёт на основе Таблицы 4 суммы ежемесячного платежа в Банк за взятый кредит на путешествие.
4. Планирование оформления кредита на путешествие.

Шаг 6.

1. Внесение полученной в рамках шага 1, 2, 3, 4 и 5 информации в Таблицу 7 «План доходов и расходов домохозяйства»:

а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;

б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».

2. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 5-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Тема 6.18. Заключение договора страхования

Бизнес-кейс № 6

Описание кейса.

В нашей игре появился новый финансовый институт — Страховой фонд. Страховой фонд предлагает новые финансовые инструменты — обязательное и добровольное страхование: страхование гражданской ответственности, имущественное страхование, личное страхование. Страхование помогает минимизировать расходы семейного бюджета при возникновении несчастного случая.

Страховой фонд предлагает вам оформить полис обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО), которое необходимо каждому владельцу автомобиля.

В случае ДТП, страховая компания выплатит денежную компенсацию пострадавшему, если его автомобиль застрахован.

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 6-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Проанализировать итоги предыдущего раунда ФИРИ «Домохозяйство» и оценить результаты реализации ваших игровых целей и бюджета (что планировали и что получили).
2. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:

а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;

б) доходы от заработной платы по основному и дополнительному месту работы;

в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия);

г) доходы от предпринимательской деятельности;

д) доходы от дивидендов от вкладов в Банк (от вклада до востребования, от срочного накопительного вклада — вклада на подушку финансовой безопасности);

е) доходы от снятия денег с вкладов в банке.

3. Рассчитать расходы вашей семьи:

а) расходы на покупку продуктов питания;

б) расходы на оплату коммунальных платежей, оплату НДФЛ, налога на имущество и транспортного налога;

в) расходы на покупку товаров и услуг в Государственной корпорации для повышения уровня жизни;

г) расходы на пополнение счета в Банке для увеличения финансовой подушки безопасности;

д) расходы на выплату процентов по целевому кредиту на путешествие, на выплату процентов по автокредиту;

е) расходы на приобретение полиса ОСАГО.

4. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 6, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
2. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного платежа по коммунальным услугам в городской бюджет.
2. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на доход физических лиц (НДФЛ) в городской бюджет.
3. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на имущество в городской бюджет.
4. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного транспортного налога в городской бюджет.

Шаг 3.

1. Расчёт размера финансовой подушки безопасности (не менее 10 % от дохода домохозяйства), которую домохозяйство должно положить на свой счет в банке без возможности снятия этой суммы (резервный фонд).

Шаг 4.

1. Изучение Таблицы 7 «Таблица игровых возможностей».
2. Проведение анализа способов перехода домохозяйства на новый уровень жизни.
3. Расчёт на основе Таблицы 7 размера покупок товаров/услуг в Государственной корпорации.

Шаг 5.

1. Расчёт на основе Таблицы 3 суммы ожидаемой доходности по вкладам в Банке.
2. Изучение таблицы 4 «Описание кредитов в банке».
3. Расчёт на основе Таблицы 4 суммы ежемесячного платежа в Банк за взятый кредит на путешествие и автомобиль.
4. Планирование оформления кредита на автомобиль.

Шаг 6.

1. Изучение Таблицы 5 «Описание полисов в Страховом фонде».
2. Расчёт на основе Таблицы 5 суммы платежа в Страховой фонд за приобретение полиса ОСАГО.
3. Планирование оформления полиса ОСАГО.

Шаг 7.

1. Внесение полученной в рамках шага 1, 2, 3, 4, 5 и 6 информации в План доходов и расходов домохозяйства:

а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;

б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».

2. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 6-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Тема 7.21. Создание инвестиционного портфеля

Бизнес-кейс № 7

Описание кейса.

Фондовая биржа предлагает новые финансовые инструменты: приобретение акций и облигаций на Фондовой бирже.

Инвестирование помогает увеличить доходы семейного бюджета на повышение уровня жизни.

Ваша цель.

Спланировать бюджет домохозяйства (семьи) на 7-й игровой месяц.

Ваши задачи.

1. Проанализировать итоги предыдущего раунда ФИРИ «Домохозяйство» и оценить результаты реализации ваших игровых целей и бюджета (что планировали и что получили).
2. Определить источники доходов домохозяйства и их размер:

а) имеющиеся у домохозяйства накопления в наличных деньгах;

б) доходы от заработной платы по основному и дополнительному месту работы;

в) доходы от социальных трансфертов (стипендия, пенсия);

г) доходы от предпринимательской деятельности;

д) доходы от дивидендов от вкладов в Банк (от вклада до востребования, от срочного накопительного вклада — вклада на подушку финансовой безопасности);

е) доходы от снятия денег с вкладов в банке.

3. Рассчитать расходы вашей семьи:

а) расходы на покупку продуктов питания;

б) расходы на оплату коммунальных платежей, оплату НДФЛ, налога на имущество и транспортного налога;

в) расходы на покупку товаров и услуг в Государственной корпорации для повышения уровня жизни;

г) расходы на пополнение счета в Банке для увеличения финансовой подушки безопасности;

д) расходы на выплату процентов по целевому кредиту на путешествие, на выплату процентов по автокредиту;

е) расходы на приобретение полиса личного/имущественного страхования в Страховом фонде;

ж) расходы на приобретение акций и облигаций (инвестиционного портфеля) на Фондовой бирже.

4. Записать полученный результат в План доходов и расходов домохозяйства кейса № 6, используя Таблицу 8 «План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства».

Ваши действия.

Шаг 1.

1. Определение источников и размеров доходов на игровой месяц.
2. Расчёт на основании Таблицы 1 стоимости продуктов питания на игровой месяц для игрового домохозяйства.

Шаг 2.

1. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного платежа по коммунальным услугам в городской бюджет.
2. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на доход физических лиц (НДФЛ) в городской бюджет.
3. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного налога на имущество в городской бюджет.
4. Расчёт на основе Таблицы 2 размера ежемесячного транспортного налога в городской бюджет.

Шаг 3.

1. Расчёт размера финансовой подушки безопасности (не менее 10 % от дохода домохозяйства), которую домохозяйство должно положить на свой счет в банке без возможности снятия этой суммы (резервный фонд).

Шаг 4.

1. Изучение Таблицы 7 «Таблица игровых возможностей».
2. Проведение анализа способов перехода домохозяйства на новый уровень жизни.
3. Расчёт на основе Таблицы 7 размера покупок товаров/услуг в Государственной корпорации.

Шаг 5.

1. Расчёт на основе Таблицы 3 суммы ожидаемой доходности по вкладам в Банке.
2. Расчёт на основе Таблицы 4 суммы ежемесячного платежа в Банк за взятый кредит на путешествие и автомобиль.

Шаг 6.

1. Изучение Таблицы 5 «Описание полисов в Страховом фонде».
2. Расчёт на основе Таблицы 5 суммы платежа в Страховой фонд за приобретение полиса личного / имущественного страхования.
3. Планирование оформления полиса личного/имущественного страхования.

Шаг 7.

1. Изучение Таблицы 6 «Описание акций и облигаций на Фондовой бирже».
2. Расчёт на основе Таблицы 6 размера затрат на покупку акций и облигаций на Фондовой бирже.
3. Планирование оформления покупок акций и облигаций.

Шаг 8.

1. Внесение полученной в рамках шага 1, 2, 3, 4, 5, 6 и 7 информации в План доходов и расходов домохозяйства:

а) запись суммы доходов напротив соответствующих источников в графу «Доходы»;

б) запись суммы расходов напротив соответствующих источников в графу «Расходы».

2. Суммирование совокупных доходов и совокупных расходов в Плане доходов и расходов домохозяйства на 7-й игровой месяц, подсчет остатка денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов).

Приложение 4

Таблицы для финансовой игры «Домохозяйство»

Таблица 1. Минимальные цены на продукты питания для домохозяйства

Вид продукта	Стандартная технология (квадрат) 700 рублей за одну любую упаковку	Продвинутая технология (ромб) 1 200 рублей за одну упаковку
Хлебобулочные изделия	2 упаковки на одного человека	1 упаковка на одного человека
Молочные продукты	2 упаковки на одного человека	1 упаковка на одного человека
Мясные продукты	2 упаковки на одного человека	1 упаковка на одного человека
Овощи и фрукты	2 упаковки на одного человека	1 упаковка на одного человека

Таблица 2. Обязательные платежи домохозяйства

Тип платежа	Ставка
Коммунальные платежи (оплата каждый месяц)	74 руб. за 1 кв. м
НДФЛ (оплата каждый месяц)	13 % от доходов
Налог на имущество (оплата каждый месяц)	0,1 % от стоимости имущества **в год**
Налог на транспорт (оплата 1 раз в год)	30 руб. за 1 л.с.

Таблица 3. Описание вкладов в банке

Вид вклада	Процентная ставка в год	Условия
Вклад до востребования (дивиденды каждый месяц)	3 %	Вклад минимум 1 000 рублей при открытии
Срочный вклад на 3 месяца (дивиденды каждый месяц)	6 %	Вклад минимум 1 000 рублей при открытии
Срочный вклад на 5 месяцев (дивиденды каждый месяц)	7 %	Вклад минимум 1 000 рублей при открытии

Таблица 4. Описание кредитов в банке

Вид кредита	Процентная ставка в год	Условия
Кредит целевой на путешествие (оплата % каждый месяц)	8 %	Кредит минимум 1 000 рублей
Автокредит (оплата % каждый месяц)	8 %	Кредит минимум 10 000 рублей

Таблица 5. Описание полисов в Страховом фонде

№ п/п	Наименование	Описание услуги / полиса	Выплаты	Премия (оплата)	Максимальная компенсация в месяц

1	Страхование гражданской ответственности	Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО)	Раз в год	1 500 рублей	1,5 % стоимости автомобиля
2	Имущественное страхование	Добровольное страхование жилища от взлома, затопления	Каждый месяц	600 рублей	10 000 рублей
3	Личное страхование	Добровольное страхование жизни от травм легкой и средней тяжести	Каждый месяц	250 рублей	2 000 рублей

Таблица 6. Описание акций на Фондовой бирже

№ п/п	Название акционерного общества	Цена закрытия[18] (руб.) (на 18.07.2022)	Изменение в %	Объем, млн. руб.
1	Сбербанк (банк)	128.48	-0.33 %	2 200.77
2	ГАЗПРОМ (газ)	187.45	-0.09 %	1 256.06
3	ЛУКОЙЛ (нефть)	3673	-0.97 %	617.88
4	Роснефть (нефть)	327.4	-0.94 %	404.15
5	OZON (интернет-магазин)	1121	+5.11 %	246.55
6	ВТБ (банк)	0.017965	-0.11 %	127.45
7	Yandex (информационные технологии)	1662	+1.43 %	124.36
8	Магнит (сеть магазинов)	4331.5	-1.11 %	84.40
9	АЛРОСА (алмазы	62.98	-1.22 %	74.85
10	РУСАЛ (алюминий)	49.29	-0.42 %	36.80
11	Детский Мир (сеть магазинов)	74.34	+3.36 %	36.75
12	Мечел (метал)	113.91	-0.05 %	33.14
13	Аэрофлот (авиаперевозки)	27.18	+0.44 %	28.13
14	Распадская (уголь)	265	+0.76 %	24.83
15	М.видео (сеть магазинов)	189.1	-0.58 %	22.25
16	VK (социальная сеть)	311.6	+1.3 %	18.28
17	Совкомфлот (морские перевози)	35.7	+1.59 %	5.84
18	КАМАЗ (автомобили)	85.8	+0.35 %	4.23
19	Лензолото (золото)	7710	+2.8 %	1.20
20	Светофор (сеть магазинов)	19.75	-0.25 %	0.73
21	Аптеки 36и6 (сеть аптек)	12.422	+0.86 %	0.64
22	Абрау Дюрсо (вино)	175	+0.86 %	0.54
23	Лента (сеть магазинов)	673	+0.82 %	0.36

[18] Цена закрытия — это последняя цена сделки с активом на московской бирже перед официальным закрытием

Таблица 7. Таблица игровых возможностей

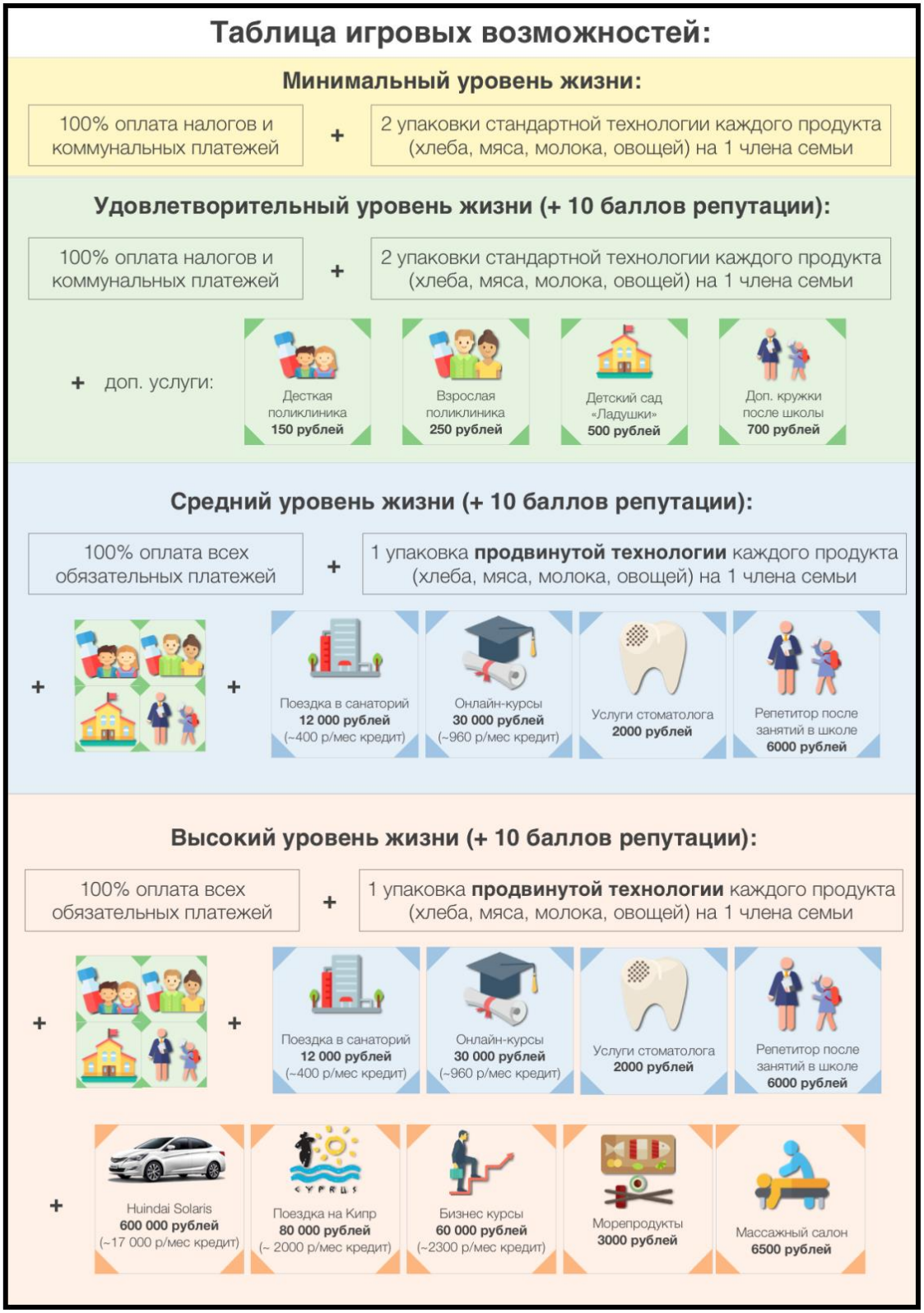


Таблица 8. План доходов и расходов домохозяйства на одну игровую сессию (бюджет домохозяйства)

Доходы домохозяйства		Расходы домохозяйства			
Имеющиеся сбережения		*Расходы на приобретение продуктов питания*			
Наименование сбережений	Сумма	Наименование продуктов	Кол-во	Цена	Сумма
		Хлебобулочные			
Доходы от заработной платы по основному месту работы		Молочные			
Название места работы	Сумма	Мясные			
		Овощи и фрукты			
Доходы от заработной платы по дополнительному месту работы		*Расходы на оплату коммунальных услуг*			
Название места работы	Сумма	Площадь квартиры	Ставка за 1 кв. метр	Сумма	
Доходы от социальных трансфертов		*Расходы на оплату налогов*			
Наименование пособия	Сумма	Наименование налогов	База	% ставка	Сумма
Пенсия		НДФЛ			
Стипендия		Налог на имущество			
Доходы от предпринимательства		Налог на транспорт			
Наименование деятельности	Сумма	*Расходы на выплату % по кредитам*			
		Наименование кредита	Тело кредита	% ставка	Сумма
Доходы от вкладов в банк					
Наименование вкладов	Сумма				
		Расходы на приобретение страхового полиса			
		Наименование страхового полиса			Сумма
Доходы от снятия денег со счета в банке		*Расходы на приобретение товаров для повышения уровня жизни*			
Наименование вкладов	Сумма	Наименование товаров			Сумма
		Расходы на приобретение услуг для повышения уровня жизни			
		Наименование услуг			Сумма
		Расходы на выплату денег в резервный фонд (ФПБ)			
		% от дохода домохозяйства			Сумма
Всего доходов		*Всего расходов*			
Остаток денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов)					

Таблица 9. Отчет о реально полученных доходах и совершенных расходов домохозяйствами за одну игровую сессию (отчет домохозяйства)

Доходы домохозяйства		Расходы домохозяйства			
Фактически имеющиеся сбережения		*Реально приобретенные продукты питания*			
Наименование сбережений	Сумма	Наименование продуктов	Кол-во	Цена	Сумма
		Хлебобулочные			
Фактически полученная з/плата по основному месту работы		Молочные			
Название места работы	Сумма	Мясные			
		Овощи и фрукты			
Фактически полученная з/плата по дополнительному месту работы		*Реально оплаченные коммунальные услуги*			
Название места работы	Сумма	Площадь квартиры	Ставка за 1 кв. метр	Сумма	
Фактически полученные соц-ые трансферты		*Реально оплаченные налоги*			
Наименование пособия	*Сумма*	Наименование налогов	База	% ставка	Сумма
Пенсия		НДФЛ			
Стипендия		Налог на имущество			
Фактически полученные доходы от предпринимательства		Налог на транспорт			
Наименование деятельности	Сумма	*Реально оплаченные % по кредитам*			
		Наименование кредита	Тело кредита	% ставка	Сумма
Фактически полученные доходы от вкладов в банк					
Наименование вкладов	Сумма				
		Реально приобретенные страховые полисы			
		Наименование страхового полиса			Сумма
Фактически полученные доходы от снятия денег со счета в банке		*Реально приобретенные товары для повышения уровня жизни*			
Наименование вкладов	Сумма	Наименование товаров			Сумма
		Реально приобретенные услуги для повышения уровня жизни			
		Наименование услуг			Сумма
		Реально перечисленные деньги в резервный фонд (ФПБ)			
		% от дохода домохозяйства			Сумма
Всего доходов		*Всего расходов*			
Остаток денежных средств у домохозяйства (из суммы всех доходов нужно вычесть сумму всех расходов)					

Таблица 10. Карточки приобретения дополнительных товаров и услуг в государственной корпорации для повышения уровня жизни

Категория: Десткая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 150 рублей

Категория: Взрослая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 250 рублей

Категория: Дошкольное образование
Название: Детский сад «Ладушки»
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 500 рублей

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Кружки после уроков
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 700 рублей

Категория: Десткая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 150 рублей

Категория: Взрослая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 250 рублей

Категория: Дошкольное образование
Название: Детский сад «Ладушки»
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 500 рублей

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Кружки после уроков
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 700 рублей

Категория: Онлайн-курсы
Название: Финансовая грамотность
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 30.000 рублей
(~960 р/мес в кредит)

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Репетитор по предметам
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 6000 рублей

Категория: Отдых
Название: Путёвка в санаторий
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 12.000 рублей
(~400 р/мес в кредит)

Категория: Стоматологические услуги
Название: Лечение кариеса
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 2000 рублей

Категория: Онлайн-курсы
Название: Финансовая грамотность
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 30.000 рублей
(~960 р/мес в кредит)

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Репетитор по предметам
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 6000 рублей

Категория: Отдых
Название: Путёвка в санаторий
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 12.000 рублей
(~400 р/мес в кредит)

Категория: Стоматологические услуги
Название: Лечение кариеса
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 2000 рублей

Категория: Имущество, автомобиль
Название: Hyundai Solaris II
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 600.000 рублей
(~17000 р/мес в кредит)

Категория: Отдых
Название: Тур на Кипр
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 80.000 рублей
(~2000 р/мес в кредит)

Категория: Бизнес курсы
Название: Президентская программа
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 60.000 рублей
(~2300 р/мес в кредит)

Категория: Продукты питания
Название: Морепродукты
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 3000 рублей

Категория: Массажный салон
Название: Массаж
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 6500 рублей

Категория: Бизнес курсы
Название: Президентская программа
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 60.000 рублей
(~2300 р/мес в кредит)

Категория: Продукты питания
Название: Морепродукты
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 3000 рублей

Категория: Массажный салон
Название: Массаж
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 6500 рублей

Приложение 5

Документы для организации деятельности предприятий

Памятка по руководству работой предприятия

Инструкция.

1. Ознакомьтесь с наличием инвентаря. У вас есть: ножницы, бумага, транспортир, линейка, карандаш или ручка.

2. Начните изготавливать продукцию, вырезайте квадраты или ромбы, используя материалы из инвентаря. Помните про стандарт продукции (см. ниже).

3. Закупайте ресурсы при необходимости. Если кончилась бумага, её можно купить в государственной корпорации.

4. Установите цену на продукцию и продавайте её.

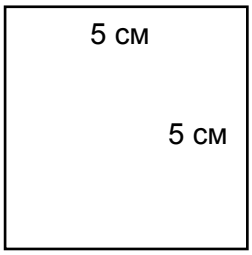
5. Ведите учет продаж в таблице учета продаж предприятия.

6. Выплачивайте работникам заработную оплату: аванс (50 %) за 25–35 минут до конца игрового месяца, получку (50 %) за 10–15 минут до конца игрового месяца.

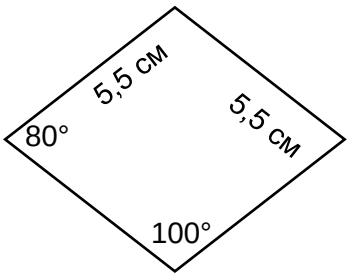
7. В конце игрового месяца подсчитайте прибыль (доходы — расходы) и оплатите в банке налог на прибыль в размере 10 %.

8. Не забывайте заполнять план и отчет о доходах и расходах предприятия.

Стандарт продукции:



Стандартная технология



Продвинутая технология

Продвинутая технология доступна для производства, начиная с 4-го месяца игры

Советы для ускорения производства товаров.

1. Сделайте трафарет из бумаги, чтобы не рисовать каждую фигуру отдельно.

2. Вырезайте фигуру из нескольких плотно сложенных листов бумаги.

План расходов и доходов предприятия № ____ на игровую сессию

Планируемые доходы			Планируемые расходы			
Накопления предприятия			*Налог на прибыль предприятия*			
Наименование		Сумма	Наименование	прибыль	%	Сумма
Доходы от продажи товара			*Заработная плата сотрудникам*			
Наименование покупателя	Кол-во	Сумма	ФИ сотрудника	Заработная плата		
				Аванс	Получка	Сумма

Кредиты и субсидии			*Приобретение ресурсов*			
Наименование источников		Сумма	Наименование		Кол-во	Сумма
Банк						
Государство						
Другие доходы			*Другие расходы*			
Наименование		Сумма	Наименование			Сумма
Всего доходов			*Всего расходов*			
Планируемая прибыль						

Таблица учета продаж предприятия № ____ на игровую сессию

№ п/п	№ Домохозяйства	Кол-во упаковок	Цена за 1 упаковку	Сумма
1				
2				
3				
…				
…				
20				

Отчет о доходах и расходах предприятия № ___ на игровую сессию

Реально полученные доходы			Реально произведенные расходы			
Реальные сбережения предприятия			*Реально выплаченный налог на прибыль*			
Наименование		Сумма	Наименование	прибыль	%	Сумма
Реально полученные доходы от продажи			*Реально выплаченная з/плата сотрудникам*			
Наименование покупателя	Кол-во	Сумма	ФИ сотрудника	Заработная плата		
				Аванс	Получка	Сумма

Реально полученные кредиты и субсидии			*Реально приобретенные ресурсы*			
Наименование источников доходов	Сумма		Наименование		Кол-во	Сумма
Банк						
Государство						
Реально полученные другие доходы			*Реально произведенные другие расходы*			
Наименование	Сумма		Наименование			Сумма
Всего реально полученных доходов			*Всего реальных расходов*			
Реально полученная прибыль						

Приложение 6

Документы для организации деятельности банка

План доходов и расходов банка (бюджет банка) на игровую сессию

Доходы банка		Расходы банка			
Накопления банка		*Расходы на выдачу кредитов*			
Наименование	Сумма	Наименование кредитов		Кол-во	Сумма
		Кредиты домохозяйствам			
Доходы от вкладов					
Наименование	Сумма				
		Кредиты предприятиям			
Доходы от кредитов					
Наименование	Сумма	*Заработная плата сотрудников*			
		ФИ сотрудника	Заработная плата		
			Аванс	Получка	Сумма
Другие доходы					
Наименование	Сумма				

Всего доходов		*Всего расходов*			
Прибыль банка					

Отчет о доходах и расходах банка на игровую сессию

Реальные доходы банка		Реальные расходы банка			
Реальные накопления банка		*Реальные расходы на выдачу кредитов*			
Наименование	Сумма	Наименование кредитов		Кол-во	Сумма
		Реальные кредиты домохозяйствам			
Реальные доходы от вкладов					
Наименование	Сумма				
		Реальные кредиты предприятиям			
Реальные доходы от кредитов					
Наименование	Сумма	Реальная заработная плата сотрудников			
		ФИ сотрудника	Заработная плата		
			Аванс	Получка	Сумма
Реальные другие доходы					
Наименование	Сумма				
Всего реальных доходов		*Всего реальных расходов*			
Реальная прибыль банка					

Бланк сотрудника банка.
Выдача пенсии / стипендии на игровую сессию

Домохозяйство	Пенсия		Стипендия	
	Дедушка	Бабушка	Сын	Дочь
1				
2				
3				
…				
7				

Бланк сотрудника банка.
Приём обязательных платежей домохозяйств

ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Обязательные платежи домохозяйств				Итого
Домохозяйство	Коммунальные услуги (сумма)	НДФЛ (сумма)	Налог на имущество (сумма)	
1				
2				
3				
…				
7				
Итого				

Бланк сотрудника банка.
Приём налога на прибыль предприятий

ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Наименование предприятия	Налог на прибыль (сумма)	
	Прибыль предприятия	Сумма налога (рубли)
Мясные продукты		
Молочные продукты		
Хлебобулочные изделия		
Овощи и фрукты		
Банк		
Страховой фонд		
Инвестиционная биржа		
Государственная корпорация		
Итого		

Бланк сотрудника банка.
Прием вклада до востребования в банк от домохозяйств

ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Сумма вклада	% ставка	Срок вклада	Доход в месяц
1		3,00 %		
2		3,00 %		
3		3,00 %		
…		3,00 %		
7		3,00 %		

Бланк сотрудника банка.
Прием срочного вклада в банк на 3 месяца (игровых сессий) от домохозяйств
ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Сумма вклада	% ставка	Срок вклада	Доход в месяц
1		6,00 %		
2		6,00 %		
3		6,00 %		
…		6,00 %		
7		6,00 %		

Бланк сотрудника банка.
Прием срочного вклада в банк на 5 месяцев (игровых сессий) от домохозяйств
ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Сумма вклада	% ставка	Срок вклада	Доход в месяц
1		7,00 %		
2		7,00 %		
3		7,00 %		
…		7,00 %		
7		7,00 %		

Бланк сотрудника банка.
Выдача потребительского кредита домохозяйству
ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Тело кредита	Срок кредита	% ставка	Итоговая сумма кредита с %	Ежемесячный платеж
1					
2					
3					
…					
7					

Бланк сотрудника банка.
Выдача целевого кредита домохозяйству
ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Тело кредита	Срок кредита	% ставка	Итоговая сумма кредита с %	Ежемесячный платеж
1					
2					
2					
…					
7					

Бланк сотрудника банка.
Выдача автокредита домохозяйству

ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Тело кредита	Срок кредита	% ставка	Итоговая сумма кредита с %	Ежемесячный платеж
1					
2					
3					
…					
7					

Бланк сотрудника банка.
Выплата домохозяйствами кредитов банку

ФИ сотрудника банка_____ _____ игровая сессия

Домохозяйство	Тип кредита	Ежемесячный платеж	Игровой месяц						
			3	4	5	6	7	8	9
1									
2									
3									
…									
7									

Квитанции, оформляемые банком о вкладах и кредитах домохозяйств

Квитанция № ____ о _____ вкладе домохозяйства № _____

Я, _____ , являясь представителем домохозяйства № ____ , сделал _____
(фамилия, имя) (название вклада)

вклад размером _____ рублей на _____месяцев.

Процентная ставка равна _____ % в год. Каждый месяц я получаю _____ рублей дохода.

ФИ клиента _____ ФИ сотрудника банка _____

Квитанция № ____ о кредите на _____домохозяйства № ___

Я, _____ , являясь представителем домохозяйства № ____ , взял _____
(фамилия, имя) (название кредита)

кредит размером _____ рублей на _____месяцев.

Процентная ставка по кредиту равна ____ % в год. Полная стоимость кредита составляет _____ рублей. Ежемесячный платеж составляет _____ рублей в месяц.

ФИ клиента _____ ФИ сотрудника банка _____

Приложение 7

Документы для организации деятельности мэрии

Таблица необходимого количества продуктов питания для бюджетных организаций города

Организация	Хлебобулочные изделия (кол-во упаковок)	Молочные продукты (кол-во упаковок)	Мясные продукты (кол-во упаковок)	Овощи и фрукты (кол-во упаковок)
Стандартная технология (квадрат)				
Детский сад	10	10	10	10
Школа	6	6	6	6
Детская больница	6	6	6	6
Дом ветеранов	8	8	8	8
Продвинутая технология (ромб)				
Детский сад	5	5	5	5
Школа	3	3	3	3
Детская поликлиника	3	3	3	3
Дом ветеранов	5	5	5	5

Таблица видов обязательных платежей в городе

Тип платежа	Ставка
Коммунальные платежи (оплата каждый месяц)	74 руб. за 1 кв. м
НДФЛ (оплата каждый месяц)	13 % от заработной платы
Налог на имущество (оплата каждый месяц)	0,1 % от стоимости имущества в год
Налог на транспорт (оплата 1 раз в год)	30 руб. за 1 л.с.

План доходов и расходов мэрии (бюджет мэрии) на игровую сессию

Доходы мэрии		Расходы мэрии			
Накопления мэрии		*Приобретение продуктов питания для города*			
Наименование	Сумма	Наименование		Кол-во	Сумма
		Хлебобулочные изделия			
Доходы от налогов		Мясные продукты			
Наименование	Сумма	Молочные продукты			
НДФЛ		Овощи и фрукты			
Налог на имущество		*Социальные выплаты*			
Налог на прибыль предприятий		Наименование		Кол-во	Сумма
Другие налоги		Пенсии			
Доходы от госкорпорации		Стипендии			
Наименование	Сумма	*Заработная плата сотрудников*			
		ФИ сотрудника	Заработная плата		
Доходы от штрафов			Аванс	Получка	Сумма
Наименование	Сумма				

Другие доходы					
Наименование	Сумма				
Всего доходов		*Всего расходов*			
Прибыль мэрии					

Отчет о доходах и расходах мэрии на игровую сессию

Реальные доходы мэрии		Реальные расходы мэрии			
Реальные накопления мэрии		*Реальное приобретение продуктов питания*			
Наименование	Сумма	Наименование		Кол-во	Сумма
		Хлебобулочные изделия			
Реальные доходы от налогов		Мясные продукты			
Наименование	Сумма	Молочные продукты			
НДФЛ		Овощи и фрукты			
Налог на имущество		*Реальные социальные выплаты*			
Налог на прибыль предприятий		Наименование		Кол-во	Сумма
Другие налоги		Пенсии			
Реальные доходы от госкорпорации		Стипендии			
Наименование	Сумма	*Реальная заработная плата сотрудников*			
		ФИ сотрудника	Заработная плата		
Реальные доходы от штрафов			Аванс	Получка	Сумма
Наименование	Сумма				
Реальные другие доходы					
Наименование	Сумма				
Всего реальных доходов		*Всего реальных расходов*			
Реальная прибыль мэрии					

Контракты на производство продуктов питания для бюджетных организаций

Контракт № ___
на производство _____ на игровую сессию

Название предприятия-изготовителя	Количество упаковок	Цена за упаковку	Общая стоимость продуктов питания

ФИ представителя предприятия _____

ФИ представителя мэрии _____

Протоколы о нарушении стандартов производства

Протокол № _____ о нарушении стандартов производства
Месяц и время нарушения _____

Название предприятия-изготовителя	Суть нарушения	Стоимость штрафа (рубли)

ФИ представителя предприятия _____

ФИ представителя мэрии _____

Трудовые договоры между работниками и работодателем

Трудовой договор № _____
между работником _____ и работодателем _____
(ФИ работника) (название предприятия, банк, мэрия, страховой фонд)

Должность работника	Обязанности работника	Заработная плата работника

ФИ работника _____

ФИ работодателя _____

Приложение 8

Документы для организации деятельности страхового фонда

Таблица описания полисов, имеющихся в страховом фонде

№ п/п	Наименование	Описание услуги / полиса	Выплаты	Премия (оплата)	Максимальная компенсация в месяц
1	Страхование авто гражданской ответственности (ОСАГО)	Обязательное страхование владельцев авто	Раз в год	1 500 рублей	1,5 % стоимости автомобиля
2	Страхование имущества	Страхование жилища от взлома, затопления	Каждый месяц	600 рублей	10 000 рублей
3	Накопительное страхование жизни	Страхование жизни от травм легкой и средней тяжести	Каждый месяц	250 рублей	2 000 рублей

Таблица учета продаж страховых полисов

Домохозяйство	Типы полисов				Сумма
	Название полиса	Цена полиса	Название полиса	Цена полиса	
1					
2					
3					
…					
7					

Бланк страхового договора

Договор № ____
заключен между домохозяйством № _____ и страховым фондом, дата заключения _____

Вид страхования	Условия страхования (тариф, период)	Ежемесячный платеж (премия)	Сумма страховой премии

ФИ страхователя _____

ФИ страхового агента _____

Таблица видов страховых случаев

Вид страхования	№	Название страхового случая	Сумма ущерба домохозяйству (рубли)	Количество страховых случаев
Здоровье	1	Отличный день!	0	60
	2	Легкая травма	Стоимость лечения: 1 000	15
	3	Травма	Стоимость лечения: 2 000	5
	4	Серьезная травма	Стоимость лечения: 10 000	2
Имущество	5	Затопление	3 000 + 0,2 % от стоимости имущества	5
	6	Пожар	8 000 + 1 % от стоимости имущества	3
	7	Кража	Ущерб: 5 000	2
Авто	8	Небольшая авария	Ремонт: 2 % от стоимости машины	5
	9	Серьезная авария	Ремонт: 4 % от стоимости машины	2

Ярлыки страховых случаев для распечатывания

Для формирования коробки со страховыми случаями, необходимо вырезать нужное количество карточек каждого страхового случая.

Отличный день!	Пожар
Легкая травма	Кража имущества
Травма	Небольшая авария
Серьезная травма	Серьезная авария
Затопление имущества	

Таблица учета произошедших страховых случаев

Домохозяйство	Страховой случай	Наличие полиса	Оплата ущерба
1			
2			
3			
…			
7			

Приложение 9

Документы для организации деятельности государственной корпорации

Таблица игровых возможностей:

Минимальный уровень жизни:

100% оплата налогов и коммунальных платежей + 2 упаковки стандартной технологии каждого продукта (хлеба, мяса, молока, овощей) на 1 члена семьи

Удовлетворительный уровень жизни (+ 10 баллов репутации):

100% оплата налогов и коммунальных платежей + 2 упаковки стандартной технологии каждого продукта (хлеба, мяса, молока, овощей) на 1 члена семьи

+ доп. услуги:

- Десткая поликлиника **150 рублей**
- Взрослая поликлиника **250 рублей**
- Детский сад «Ладушки» **500 рублей**
- Доп. кружки после школы **700 рублей**

Средний уровень жизни (+ 10 баллов репутации):

100% оплата всех обязательных платежей + 1 упаковка **продвинутой технологии** каждого продукта (хлеба, мяса, молока, овощей) на 1 члена семьи

+ +

- Поездка в санаторий **12 000 рублей** (~400 р/мес кредит)
- Онлайн-курсы **30 000 рублей** (~960 р/мес кредит)
- Услуги стоматолога **2000 рублей**
- Репетитор после занятий в школе **6000 рублей**

Высокий уровень жизни (+ 10 баллов репутации):

100% оплата всех обязательных платежей + 1 упаковка **продвинутой технологии** каждого продукта (хлеба, мяса, молока, овощей) на 1 члена семьи

+ +

- Поездка в санаторий **12 000 рублей** (~400 р/мес кредит)
- Онлайн-курсы **30 000 рублей** (~960 р/мес кредит)
- Услуги стоматолога **2000 рублей**
- Репетитор после занятий в школе **6000 рублей**

+

- Huindai Solaris **600 000 рублей** (~17 000 р/мес кредит)
- Поездка на Кипр **80 000 рублей** (~ 2000 р/мес кредит)
- Бизнес курсы **60 000 рублей** (~2300 р/мес кредит)
- Морепродукты **3000 рублей**
- Массажный салон **6500 рублей**

Карточки товаров и услуг государственной корпорации

Категория: Десткая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 150 рублей

Категория: Взрослая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 250 рублей

Категория: Дошкольное образование
Название: Детский сад «Ладушки»
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 500 рублей

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Кружки после уроков
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 700 рублей

Категория: Десткая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 150 рублей

Категория: Взрослая поликлиника
Название: Сдача анализов
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 250 рублей

Категория: Дошкольное образование
Название: Детский сад «Ладушки»
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 500 рублей

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Кружки после уроков
Уровень жизни: Удовлетворительный

Стоимость: 700 рублей

Категория: Онлайн-курсы
Название: Финансовая грамотность
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 30.000 рублей
(~960 р/мес в кредит)

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Репетитор по предметам
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 6000 рублей

Категория: Отдых
Название: Путёвка в санаторий
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 12.000 рублей
(~400 р/мес в кредит)

Категория: Стоматологические услуги
Название: Лечение кариеса
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 2000 рублей

Категория: Онлайн-курсы
Название: Финансовая грамотность
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 30.000 рублей
(~960 р/мес в кредит)

Категория: Доп. обр услуги в школе
Название: Репетитор по предметам
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 6000 рублей

Категория: Отдых
Название: Путёвка в санаторий
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 12.000 рублей
(~400 р/мес в кредит)

Категория: Стоматологические услуги
Название: Лечение кариеса
Уровень жизни: Средний

Стоимость: 2000 рублей

Категория: Имущество, автомобиль
Название: Hyundai Solaris II
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 600.000 рублей
(~17000 р/мес в кредит)

Категория: Отдых
Название: Тур на Кипр
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 80.000 рублей
(~2000 р/мес в кредит)

Категория: Бизнес курсы
Название: Президентская программа
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 60.000 рублей
(~2300 р/мес в кредит)

Категория: Продукты питания
Название: Морепродукты
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 3000 рублей

Категория: Массажный салон
Название: Массаж
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 6500 рублей

Категория: Бизнес курсы
Название: Президентская программа
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 60.000 рублей
(~2300 р/мес в кредит)

Категория: Продукты питания
Название: Морепродукты
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 3000 рублей

Категория: Массажный салон
Название: Массаж
Уровень жизни: Высокий

Стоимость: 6500 рублей

4.5. Материалы для проведения имитационно-ролевой бизнес-игры «Создаем свое дело»

Бизнес-кейсы для имитационно-ролевой бизнес-игры «Создаем свое дело»

Тема 8.24. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке

Бизнес-кейс № 1

Описание кейса.

Ваша команда состоит из 2 человек. Вы сегодня создадите предприятие, которое будет в течение всей бизнес-игры участвовать в строительстве жилых домов по заказу игрового Государства.

Главная задача вашего предприятия — победа в бизнес-игре. Предприятие-победитель будет определяться после каждого этапа игры (этап равен игровому месяцу) по наибольшей сумме полученной прибыли. Общая победа достанется предприятию, которое получит наибольшую прибыль по итогам всей бизнес-игры.

Начиная со следующего этапа игры (со следующего игрового месяца) для того, чтобы получить прибыль, ваше предприятие будет: закупать у поставщиков сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие — производить необходимое количество единиц продукции — продавать произведенную продукцию потребителю. Всего этапов у бизнес-игры, на которых ваше предприятие будет производить продукцию и продавать ее, — шесть.

Сегодняшняя игра не входит в это число, она является подготовительной и ее задачи:

1) создать 7 (семь) предприятий, участвующих в строительстве жилья;

2) определить место каждого предприятия в производственно-технологической цепочке;

3) согласовать действия своего предприятия с действиями других предприятий по выполнению программы производства конечного продукта производственно-технологической цепочки (программу строительства жилья).

В 4-м, 5-м и 6-м игровых месяцах будет работать уже 14 (четырнадцать) предприятий — в бизнес-игре появится конкуренция.

Сегодня победитель в бизнес-игре не будет определяться. Если вы правильно решите кейс и полностью его реализуете в рамках игровой сессии, то ваше предприятие получит 1 балл; он будет приплюсован к тем баллам, которые вы уже получили за участие в коммуникативных и финансовых боях.

Два человека на предприятии — две игровые роли; эти роли между собой вы распределяете самостоятельно.

Первая роль — работник предприятия, который производит продукцию предприятия;

Вторая роль — работник предприятия, который приобретает сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие у поставщиков для производства продукции и продает готовую продукцию предприятия потребителям. Второй работник, выполнив свою работу может помогать первому в производстве продукции предприятия.

При этом оба работника предприятия вместе:

1) составляют план производства и реализации продукции; финансовый план предприятия на текущий игровой месяц;

2) оплачивают услуги транспорта, потребленную электроэнергию, налоги; возвращают кредит за текущий игровой месяц;

3) готовят отчеты о производственных, финансовых и управленческих результатах деятельности предприятия за текущий игровой месяц.

Ваша цель

Создать предприятие и согласовать свои действия с действиями других предприятий

Ваши действия

Шаг 1.

Ответьте, используя Справочник, на следующие вопросы:

а) что такое предприятие?

б) кто такие поставщики и потребители?

в) какие виды и формы бизнеса бывают?

г) что такое производственно-технологическая цепочка?

Шаг 2.

Определите, изучая легенду № 1 производственно-технологической цепочки (*документ № 1*, находится в пакете № 1):

а) какую продукцию производит ваше предприятие;

б) сколько работников трудится на вашем предприятии;

в) какое предприятие является поставщиком для вашего предприятия сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих;

г) какое предприятие является потребителем продукции вашего предприятия;

д) какой вид бизнеса у вашего предприятия;

е) в какой форме вам рекомендуется учредить свое предприятие.

Шаг 3.

Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.

Заполните Учредительный договор о создании вашего предприятия (*документ № 2*, находится в пакете № 1).

Шаг 5.

Изучите Таблицу результатов команд, принявших участие в турнире знатоков, турнир-викторине и бизнес-игре «Создаем свое дело (*документ № 3*, находится в пакете № 1).

Тема 8.25. Разработка плана производства и реализации продукции предприятия

Бизнес-кейс № 2

Описание кейса.

Ваше предприятие, по условиям игры, имеет территорию, помещение и оборудование достаточное для производства продукции. Но денег у вашего предприятия нет, хотя есть возможность взять беспроцентный кредит у представителя игрового Государства на один игровой месяц.

Вам необходимо:

а) закупить у поставщиков сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие;

б) произвести продукцию вашего предприятия;

в) продать ее вашим потребителям;

г) получить максимально возможную прибыль.

Для участия в бизнес-игре вам будет необходимо:

а) взять кредит у представителя игрового Государства для покупки сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих; по окончанию игровой сессии вернуть кредит представителю игрового Государства;
б) оплатить представителю игрового Государства транспортные услуги по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих, а также готовой продукции вашего предприятия;
в) оплатить представителю игрового Государства потребленную электроэнергию на производство продукции вашего предприятия.

Вы должны разработать производственный план вашего предприятия, включающий:
1) план производства и реализации продукции предприятия на первый игровой месяц (в комплектах);
2) финансовый план предприятия на первый игровой месяц (в купонах).

В первом игровом месяце побеждает команда, которая получит наибольшую прибыль; остальные команды распределяются со 2-го по 7-е место по мере убывания полученной прибыли (в купонах).

Ваша цель.

Произвести продукцию в необходимом объеме и получить максимально возможную прибыль

Ваши действия.

Шаг 1.

Ответьте, используя Справочник, на следующие вопросы:
а) что такое производственный план предприятия?
б) что такое план производства и реализации продукции?
в) что такое финансовый план предприятия?

Шаг 2.

Изучите легенду № 2 производственно-технологической цепочки (*документ № 4*, находится в пакете № 2):

а) определите какое количество комплектов продукции необходимо произвести вашему предприятию в первый игровой месяц;

б) ознакомьтесь с ценой одного жилого дома, по которой у производственно-технологической цепочки Заказчик будет покупать готовую продукцию в первый игровой месяц;

в) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих в первый игровой месяц;

г) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта продукции предприятий в первый игровой месяц;

д) ознакомьтесь со стоимостью электроэнергии на производство1 комплекта продукции вашего предприятия в первый игровой месяц.

Шаг 3.

Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.

Изучите таблицу «План производства и реализации продукции» (*документ № 5*, находится в пакете № 2).

Шаг 5.

Изучите таблицу «Финансовый план предприятия» (*документ № 6*, находится в пакете № 2).

Шаг 6.

Заполните, используя документ № 5 (из пакета № 2), план производства и реализации продукции вашего предприятия на первый игровой месяц.

Шаг 7.

Заполните, используя документ № 6 (из пакета № 2), финансовый план вашего предприятия на первый игровой месяц, включающий оплату кредита, транспортных услуг, потребленной электроэнергии.

Тема 8.26. Разработка финансового плана предприятия

Бизнес-кейс № 3

Описание кейса.

Вы сегодня должны увеличить выпуск продукции в 2 раза за счет повышения производительности труда, в частности за счет более активного включения в процесс производства второго игрока вашей команды.

Вам необходимо:

а) закупить у поставщиков сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие;

б) произвести продукцию вашего предприятия;

в) продать ее вашим потребителям;

г) получить максимально возможную прибыль.

Для участия в бизнес-игре вам будет необходимо:

а) *если у вас недостаточно своих средств*, взять беспроцентный кредит у представителя игрового Государства для покупки сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих; по окончанию игровой сессии вернуть кредит представителю игрового Государства;

б) оплатить представителю игрового Государства транспортные услуги по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих, а также готовой продукции вашего предприятия;

в) оплатить представителю игрового Государства потребленную электроэнергию на производство продукции вашего предприятия;

г) оплатить представителю игрового Государства страховые взносы за работников предприятия;

д) оплатить представителю игрового Государства налог на прибыль, полученную предприятием;

е) передать представителю Государства весь объем заработной платы, которую вы начислили вашим работникам.

Вы должны разработать производственный план вашего предприятия, включающий:

1) план производства и реализации продукции предприятия на второй игровой месяц (в комплектах);

2) финансовый план предприятия на второй игровой месяц (в купонах).

Во втором игровом месяце побеждает команда, которая получит наибольшую прибыль; остальные команды распределяются со 2-го по 7-е место по мере убывания полученной прибыли (в купонах).

Ваша цель.

Произвести продукцию в необходимом объеме и получить максимально возможную прибыль

Ваши действия.

Шаг 1.

Ответьте, используя Справочник, на следующие вопросы:
а) что такое финансовый план предприятия?
б) что такое налоги и какие налоги платит ООО в общей системе налогообложения?
в) что такое цена и как она формируется?

Шаг 2.

Изучите легенду № 3 производственно-технологической цепочки (*документ № 8*, находится в пакете № 3):

а) определите какое количество комплектов продукции необходимо произвести вашему предприятию во второй игровой месяц;

б) ознакомьтесь с ценой одного жилого дома, по которой у производственно-технологической цепочки Заказчик будет покупать готовую продукцию во второй игровой месяц;

в) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта сырья, материалов, комплектующих во второй игровой месяц;

г) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта продукции предприятий во второй игровой месяц;

д) ознакомьтесь со стоимостью электроэнергии на производство 1 комплекта продукции вашего предприятия во второй игровой месяц.

Шаг 3.

Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.

Изучите таблицу «Размеры платежей предприятия: страховые взносы, налог на прибыль» (*документ № 9*, находится в пакете № 3).

Шаг 5.

Заполните, используя документ № 5 (из пакета № 2), план производства и реализации продукции вашего предприятия на второй игровой месяц.

Шаг 6.

Заполните, используя документ № 6 (из пакета № 2) и документ № 9 (из пакета № 3), финансовый план вашего предприятия на второй игровой месяц, включающий оплату кредита, транспортных услуг, потребленной электроэнергии, страховых взносов, налога на прибыль.

Тема 8.27. Специализация предприятий в производственной цепочке

Бизнес-кейс № 4

Описание кейса.

Сегодня мы создаем еще 7 (семь) предприятий, теперь их у нас 14 (четырнадцать). Теперь на каждом предприятии работает по одному человеку. С сегодняшнего дня каждый игрок выполняет следующие функции:

1) приобретает сырье, материалы, полуфабрикаты и комплектующие у поставщиков для производства продукции и продает готовую продукцию предприятия потребителям;

2) производит продукцию предприятия в необходимом объеме;

3) составляет план производства и реализации продукции; финансовый план предприятия на текущий игровой месяц;

4) оплачивает услуги транспорта, потребленную электроэнергию, налоги; возвращает кредит за текущий игровой месяц;

5) готовит отчеты о производственных, финансовых и управленческих результатах деятельности предприятия за текущий игровой месяц.

У первого игрока остается в собственности «старое предприятие», у второго появляется «новое предприятие», выпускающее ту же продукцию, что и «старое предприятие». У «нового предприятия» есть территория, помещение и необходимое оборудование для выпуска продукции.

Оба игрока «старого предприятия» «наследуют»:

а) сумму денег, оставшуюся у их от «старого предприятия» (например, если у «старого предприятия» на конец второго игрового месяца было «на руках» 100 купонов, то третий игровой месяц каждый из игроков начинает с сумой равной 100 купонам);

б) сумму прибыли, полученную «старым предприятием» за первый и второй игровой месяцы (например, если у «старого предприятия» на конец второго месяца была прибыль 50 купонов, то третий игровой месяц каждый из игроков начинает с прибылью равной 50 купонам);

в) место в таблице соревнований предприятий, полученное их домохозяйством и «старым предприятием» за турнир знатоков, турнир-викторину, первый и второй игровой месяцы (например, если у «старого предприятия» на конец второго месяца было 3-е место, то третий игровой месяц каждый из игроков начинает с 3-го места);

Вы («старое» и «новое предприятие» отдельно) сегодня должны:

а) закупить у поставщиков сырье, материалы и комплектующие;

б) произвести продукцию;

в) продать ее потребителям;

г) получить максимально возможную прибыль.

Для участия в бизнес-игре вам будет необходимо:

а) *если у вас недостаточно своих средств*, взять беспроцентный кредит у представителя игрового Государства для покупки сырья, материалов и комплектующих; по окончанию игровой сессии вернуть кредит представителю игрового Государства;

б) оплатить представителю игрового Государства транспортные услуги по доставке сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих, а также готовой продукции вашего предприятия;

в) оплатить представителю игрового Государства потребленную электроэнергию на производство продукции вашего предприятия;

г) оплатить представителю игрового Государства страховые взносы за работников предприятия;

д) оплатить представителю игрового Государства налог на прибыль, полученную предприятием;

е) передать представителю Государства весь объем заработной платы, которую вы выплатили вашим работникам.

Вы должны разработать производственный план вашего предприятия, включающий:

1) план производства и реализации продукции предприятия на третий игровой месяц (в комплектах);

2) финансовый план предприятия на третий игровой месяц (в купонах).

В третьем игровом месяце побеждает команда, которая получит наибольшую прибыль; остальные команды распределяются со 2-го по 14-е место по мере убывания полученной прибыли (в купонах).

Ваша цель.

Произвести продукцию в необходимом объеме и получить максимально возможную прибыль

Ваши действия.

Шаг 1.

Ответьте, используя Справочник, на следующие вопросы:

а) что такое разделение труда?

б) что такое специализация предприятий?

в) что такое производительность труда?

Шаг 2.

Изучите легенду № 4 производственно-технологической цепочки (*документ № 11*, находится в пакете № 4):

а) определите какое количество комплектов продукции необходимо произвести вашему предприятию в третий игровой месяц;

б) ознакомьтесь с ценой одного жилого дома, по которой у производственно-технологической цепочки Заказчик будет покупать готовую продукцию в третий игровой месяц;

в) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта сырья, материалов, комплектующих в третий игровой месяц;

г) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта продукции предприятий в третий игровой месяц;

д) ознакомьтесь со стоимостью электроэнергии на производство 1 комплекта продукции вашего предприятия в третий игровой месяц.

Шаг 3.

Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.

Заполните, используя документ № 5 (из пакета № 2), план производства и реализации продукции вашего предприятия на третий игровой месяц.

Шаг 5.

Заполните, используя документ № 6 (из пакета № 2) и документ № 9 (из пакета № 3), финансовый план вашего предприятия на третий игровой месяц, включающий оплату кредита, транспортных услуг, потребленной электроэнергии, страховых взносов, налога на прибыль.

Тема 8.28. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда

Бизнес-кейс № 5

Описание кейса.

Вы сегодня должны увеличить выпуск продукции не меньше чем на 30 % за счет повышения производительности труда, в частности за счет углубления горизонтальной специализации труда.

Вам необходимо:

а) закупить у поставщиков сырье, материалы и комплектующие;

б) произвести продукцию;

в) продать ее потребителям;

г) получить максимально возможную прибыль.

Для участия в бизнес-игре вам будет необходимо:

а) *если у вас недостаточно своих средств*, взять беспроцентный кредит у представителя игрового Государства для покупки сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих; по окончанию игровой сессии вернуть кредит представителю игрового Государства;
б) оплатить представителю игрового Государства транспортные услуги по доставке сырья, материалов и комплектующих, а также готовой продукции вашего предприятия;
в) оплатить представителю игрового Государства потребленную электроэнергию на производство продукции вашего предприятия;
г) оплатить представителю игрового Государства страховые взносы за работников предприятия;
д) оплатить представителю игрового Государства налог на прибыль, полученную предприятием;
е) передать представителю Государства весь объем заработной платы, которую вы выплатили вашим работникам.

Вы должны разработать производственный план вашего предприятия, включающий:
1) план производства и реализации продукции предприятия на четвертый игровой месяц (в комплектах);
2) финансовый план предприятия на четвертый игровой месяц (в купонах).

В четвертом игровом месяце побеждает команда, которая получит наибольшую прибыль; остальные команды распределяются со 2-го по 14-е место по мере убывания полученной прибыли (в купонах).

Ваша цель.

Произвести продукцию в необходимом объеме и получить максимально возможную прибыль

Ваши действия.

Шаг 1.
Ответьте, используя Справочник, на вопрос: что такое горизонтальное разделение труда?

Шаг 2.
Изучите легенду № 5 производственно-технологической цепочки (*документ № 12*, находится в пакете № 5):

а) определите какое количество комплектов продукции необходимо произвести вашему предприятию в четвертый игровой месяц;

б) ознакомьтесь с ценой одного жилого дома, по которой у производственно-технологической цепочки Заказчик будет покупать готовую продукцию в четвертый игровой месяц;

в) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта сырья, материалов, комплектующих в четвертый игровой месяц;

г) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта продукции предприятий в четвертый игровой месяц;

д) ознакомьтесь со стоимостью электроэнергии на производство 1 комплекта продукции вашего предприятия в четвертый игровой месяц.

Шаг 3.
Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.
Заполните, используя документ № 5 (из пакета № 2), план производства и реализации продукции вашего предприятия на четвертый игровой месяц.

Шаг 5.

Заполните, используя документ № 6 (из пакета № 2) и документ № 9 (из пакета № 3), финансовый план вашего предприятия на четвертый игровой месяц, включающий оплату кредита, транспортных услуг, потребленной электроэнергии, страховых взносов, налога на прибыль.

Тема 8.29. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда

Бизнес-кейс № 6

Описание кейса.

Вы сегодня должны увеличить выпуск продукции не меньше чем на 20 % за счет повышения производительности труда, в частности за счет модернизации производственного оборудования.

Вам необходимо:

а) закупить у поставщиков сырье, материалы и комплектующие;

б) произвести продукцию;

в) продать ее потребителям;

г) получить максимально возможную прибыль.

Для участия в бизнес-игре вам будет необходимо:

а) *если у вас недостаточно своих средств*, взять беспроцентный кредит у представителя игрового Государства для покупки сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих; по окончанию игровой сессии вернуть кредит представителю игрового Государства;

б) оплатить представителю игрового Государства транспортные услуги по доставке сырья, материалов и комплектующих, а также готовой продукции вашего предприятия;

в) оплатить представителю игрового Государства потребленную электроэнергию на производство продукции вашего предприятия;

г) оплатить представителю игрового Государства страховые взносы за работников предприятия;

д) оплатить представителю игрового Государства налог на прибыль, полученную предприятием;

е) передать представителю Государства весь объем заработной платы, которую вы выплатили вашим работникам.

Вы должны разработать производственный план вашего предприятия, включающий:

1) план производства и реализации продукции предприятия на пятый игровой месяц (в комплектах);

2) финансовый план предприятия на пятый игровой месяц (в купонах).

В пятом игровом месяце побеждает команда, которая получит наибольшую прибыль; остальные команды распределяются со 2-го по 14-е место по мере убывания полученной прибыли (в купонах).

Ваша цель.

Произвести продукцию в необходимом объеме и получить максимально возможную прибыль

Ваши действия.

Шаг 1.

Ответьте, используя Справочник, на вопрос: что такое модернизация производственного оборудования?

Шаг 2.

Изучите легенду № 6 производственно-технологической цепочки (*документ № 13*, находится в пакете № 6):

а) определите какое количество комплектов продукции необходимо произвести вашему предприятию в пятый игровой месяц;

б) ознакомьтесь с ценой одного жилого дома, по которой у производственно-технологической цепочки Заказчик будет покупать готовую продукцию в пятый игровой месяц;

в) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта сырья, материалов, комплектующих в пятый игровой месяц;

г) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта продукции предприятий в пятый игровой месяц;

д) ознакомьтесь со стоимостью электроэнергии на производство 1 комплекта продукции вашего предприятия в пятый игровой месяц.

Шаг 3.

Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.

Заполните, используя документ № 5 (из пакета № 2), план производства и реализации продукции вашего предприятия на пятый игровой месяц.

Шаг 5.

Заполните, используя документ № 6 (из пакета № 2) и документ № 9 (из пакета № 3), финансовый план вашего предприятия на пятый игровой месяц, включающий оплату кредита, транспортных услуг, потребленной электроэнергии, НДФЛ, страховых взносов, налога на прибыль.

Тема 8.30. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда

Бизнес-кейс № 7

Описание кейса.

Вы сегодня должны увеличить выпуск продукции не меньше чем на 10 % за счет повышения производительности труда, в частности за счет совершенствования технологического процесса.

Вам необходимо:

а) закупить у поставщиков сырье, материалы и комплектующие;

б) произвести продукцию;

в) продать ее потребителям;

г) получить максимально возможную прибыль.

Для участия в бизнес-игре вам будет необходимо:

а) *если у вас недостаточно своих средств*, взять беспроцентный кредит у представителя игрового Государства для покупки сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих; по окончанию игровой сессии вернуть кредит представителю игрового Государства;

б) оплатить представителю игрового Государства транспортные услуги по доставке сырья, материалов и комплектующих, а также готовой продукции вашего предприятия;

в) оплатить представителю игрового Государства потребленную электроэнергию на производство продукции вашего предприятия;

г) оплатить представителю игрового Государства страховые взносы за работников предприятия;
д) оплатить представителю игрового Государства налог на прибыль, полученную предприятием;
е) передать представителю Государства весь объем заработной платы, которую вы выплатили вашим работникам.

Вы должны разработать производственный план вашего предприятия, включающий:
1) план производства и реализации продукции предприятия на шестой игровой месяц (в комплектах);
2) финансовый план предприятия на шестой игровой месяц (в купонах).

В шестом игровом месяце побеждает команда, которая получит наибольшую прибыль; остальные команды распределяются со 2-го по 14-е место по мере убывания полученной прибыли (в купонах).

Сегодня мы подведем итоги бизнес-игры, используя документ № 3 (из пакета № 1), мы расставим все 14 команд по занятым ими местам, подсчитав общую сумму прибыли их предприятий за все шесть игровых месяцев.

Также мы определим команды, используя документ № 3 (из пакета № 1), занявшие с 1-го по 14 место по итогам изучения модуля «Предпринимательство. Создаем свое дело». Сделаем мы это подсчитав, суму мест, занятых командами в турнире знатоков, турнир-викторине, на каждом из шести этапов бизнес-игры.

Ваша цель.

Произвести продукцию в необходимом объеме и получить максимально возможную прибыль

Ваши действия.

Шаг 1.
Ответьте, используя Справочник, на вопрос: что такое совершенствование технологического процесса?

Шаг 2.
Изучите легенду № 7 производственно-технологической цепочки (*документ № 14*, находится в пакете № 7):

а) определите какое количество комплектов продукции необходимо произвести вашему предприятию в шестой игровой месяц;

б) ознакомьтесь с ценой одного жилого дома, по которой у производственно-технологической цепочки Заказчик будет покупать готовую продукцию в шестой игровой месяц;

в) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта сырья, материалов, комплектующих в шестой игровой месяц;

г) ознакомьтесь со стоимостью транспортных услуг на перевозку 1 комплекта продукции предприятий в шестой игровой месяц;

д) ознакомьтесь со стоимостью электроэнергии на производство 1 комплекта продукции вашего предприятия в шестой игровой месяц.

Шаг 3.
Изучите Таблицу продукции предприятий и схему реализации продукции вашего предприятия (*документ № 4*, находится в пакете № 1).

Шаг 4.

Заполните, используя документ № 5 (из пакета № 2), план производства и реализации продукции вашего предприятия на шестой игровой месяц.

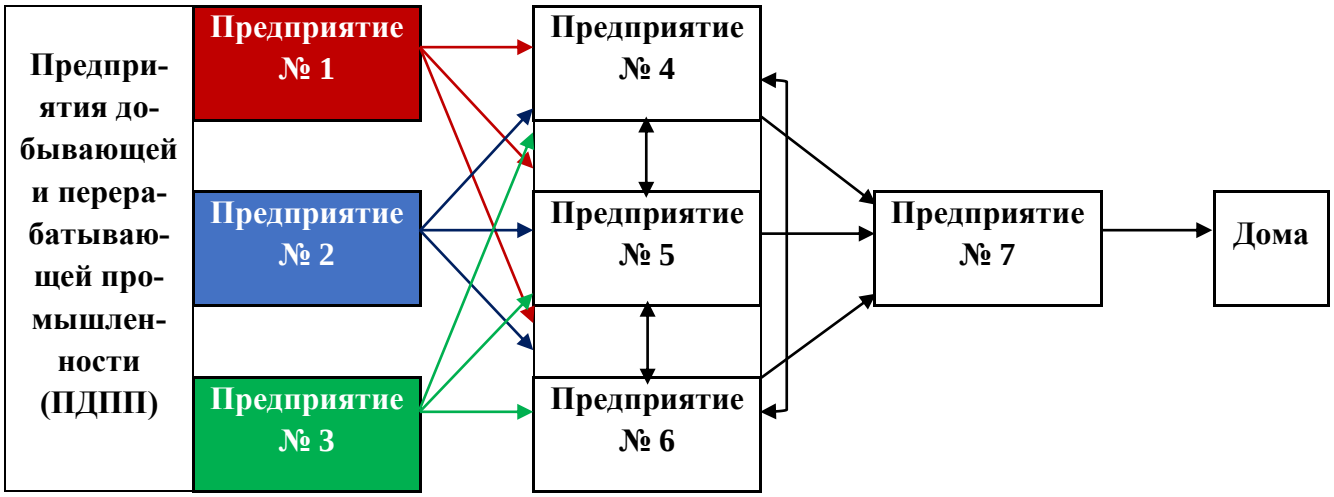
Шаг 5.

Заполните, используя документ № 6 (из пакета № 2) и документ № 9 (из пакета № 3), финансовый план вашего предприятия на шестой игровой месяц, включающий оплату кредита, транспортных услуг, потребленной электроэнергии, страховых взносов, налога на прибыль.

Пакет документов № 1

Документ № 1

Легенда № 1. Производственно-технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)



Предприятия	Закупает	Производит	Продает
Предприятие № 1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 2 Вид бизнеса —	у ПДПП 1 (один) комплект	1 (один) комплект продукции, который	1 (один) комплект продукции, который

производственный Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 60 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 60 % комплекта предприятию № 6
Предприятие №4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 — 20 % комплекта предприятия № 2 — 20 % комплекта предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 5 — 20 % комплекта предприятия № 6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие №5 Вид бизнеса — производственный	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта

Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	предприятия № 1 — 60 % комплекта предприятия № 2 — 20 % комплект предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 4 — 20 % комплекта предприятия № 6	Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 6 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие №6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	<u>1 (один) комплект продукции, который включает в себя:</u> — 20 % комплекта предприятия № 1 — 20 % комплекта предприятия № 2 — 60 % комплекта предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 5 — 20 % комплекта предприятия № 5	<u>1 (один) комплект продукции, который включает в себя:</u> Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	<u>1 (один) комплект продукции, который распределяется так:</u> — 20 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие №7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО На предприятии работает 5 работников, каждый производит 1 комплект продукции	<u>1 (один) комплект продукции, который включает в себя:</u> — 60 % комплекта предприятия № 4 — 60 % комплекта предприятия № 5 — 60 % комплекта предприятия № 6	<u>1 (один) комплект продукции, который включает в себя:</u> 1 готовый дом с благоустройством под ключ	<u>1 (один) комплект продукции</u> Заказчику — игровому Государству

Документ № 2

Учредительный договор о создании предприятия

ДОГОВОР
об учреждении Общества с ограниченной ответственностью «_____»
(название)

город _____ «_____» _____ 2022 г.

1. _____, _____, _____
(фамилия, имя) (место рождения) (число, месяц, год рождения)

2. _____, _____, _____
(фамилия, имя) (место рождения) (число, месяц, год рождения)

именуемые в дальнейшем «Учредители», договорились создать в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации Общество с ограниченной ответственностью «_____».
(название)

1. Учредители и порядок их совместной деятельности

Общество с ограниченной ответственностью «_____» (именуемое в дальнейшем «Общество») создается в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации; Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иным действующим законодательством.

Состав учредителей Общества:

_____

_____

Все действия, связанные с государственной регистрацией Общества, а также другие необходимые для начала деятельности Общества, выполняются всеми учредителями совместно.

Расходы на совершение указанных действий несут все учредители в равных долях.

2. Наименование и место нахождения Общества

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «_____».

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ООО «_____».

Место нахождения Общества (место нахождения его постоянно действующего исполнительного органа): РФ, _____.

3. Правовой статус Общества

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента государственной регистрации.

В соответствии с действующим законодательством имущество, созданное за счет вкладов учредителей, в том числе денежные средства, поступившие в качестве платы за доли, а также произведенное и приобретенное Обществом в рамках его хозяйственной деятельности, принадлежит Обществу на праве собственности. Общество может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Учредители (участники) Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале. Учредитель Общества, оплативший долю в уставном капитале Общества не полностью, несет солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части доли соответствующего участника Общества.

4. Уставный капитал

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов Общества.

Уставный капитал Общества составляется из номинальной стоимости долей его участников и на момент создания Общества равен 10 000 (десять тысяч) рублей 00 копеек — сто процентов (100 %) Уставного капитала Общества.

Доли в Уставном капитале Общества распределяются между его участниками в следующем соотношении:

Учредитель	**Номинальная стоимость доли**	**Размер доли в процентах**
Учредитель _____	5 000 (пять тысяч) рублей 00 копеек	50 %
Учредитель _____	5 000 (пять тысяч) рублей 00 копеек	50 %

Оплата долей в Уставном капитале Общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами, либо иными правами, имеющими денежную оценку.

Денежная оценка неденежных вкладов в Уставный капитал Общества, вносимых участниками Общества и принимаемыми в Общество третьими лицами, утверждается решением Общего собрания участников Общества, принимаемым всеми участниками Общества единогласно.

5. Распределение прибыли Общества

Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками Общества. Решение об определении части прибыли Общества, распределяемой между участниками Общества, принимается единогласно всеми участниками Общества.

Прибыль Общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в Уставном капитале Общества.

Общество не вправе принимать решение о распределении своей прибыли между участниками Общества:

а) до полной оплаты всего Уставного капитала Общества;

б) до выплаты действительной стоимости доли (части доли) участника Общества в случаях, предусмотренных законодательством РФ;

в) если на момент принятия такого решения Общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или, если указанные признаки появятся у Общества в результате принятия такого решения;

г) если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов Общества меньше его Уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате принятия такого решения;

д) иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

По прекращении указанных в настоящем пункте обстоятельств Общество обязано выплатить участникам Общества прибыль, решение о распределении которой между участниками Общества принято.

6. Управление Обществом

Органами управления Обществом являются:

- Общее собрание участников Общества;
- Генеральный директор.

Высшим органом управления Обществом является Общее собрание участников Общества. Общее собрание участников Общества может быть очередным или внеочередным.

Общее собрание созывается по мере необходимости, но не реже чем один раз в год.

В период между Общими собраниями участников, руководство деятельностью Общества осуществляет Генеральный директор.

Единоличный исполнительный орган Общества — Генеральный директор, избирается Общим собранием участников Общества на неопределенный срок. Генеральный директор Общества может быть избран также не из числа его участников.

Договор между Обществом и лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа Общества, подписывается от имени Общества лицом, председательствовавшим на Общем собрании участников Общества, на котором избрано лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа Общества, или участником Общества, уполномоченным решением Общего собрания участников Общества.

Генеральный директор отчитывается только перед Общим собранием участников Общества. Несет ответственность перед Общим собранием участников Общества за деятельность Общества, имущество и средства.

Общее собрание участников Общества вправе отозвать Генерального директора Общества до истечения срока его полномочий.

7. Финансово-хозяйственная деятельность

Финансово-хозяйственная деятельность Общества осуществляется в порядке, установленном действующим законодательством и Уставом Общества. Ответственность за эффективность и законность деятельности Общества в пределах своей компетенции несут должностные лица Общества, избранные (назначенные) в установленном порядке.

8. Прочие условия

Участники будут прилагать все усилия к тому, чтобы решать все разногласия и споры, которые могут возникнуть по настоящему Договору, в связи с ним или в результате его исполнения, путем переговоров.

Споры и разногласия, которые невозможно решить путем переговоров, решаются в судебном или ином установленном законом порядке.

Недействительность некоторых положений настоящего Договора в связи с изменением законодательства не влечет за собой приостановку действия остальных положений.

Настоящий договор вступает в силу с даты его подписания и его действие прекращается в связи с реорганизацией или ликвидацией Общества в соответствии с Уставом Общества и законодательством РФ. Составлен в двух экземплярах для каждого из участников.

Подписи учредителей Общества

Учредитель _____/ _____

Учредитель _____/ _____

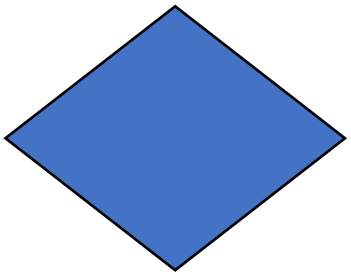
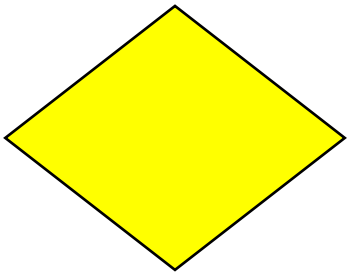
Документ № 3

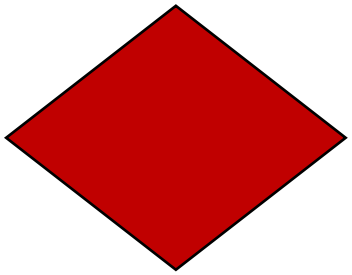
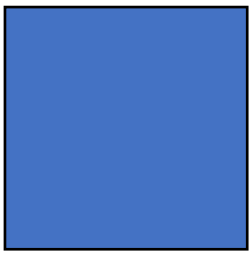
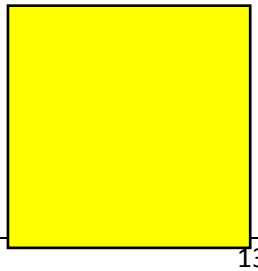
Таблица результатов команд, принявших участие в турнире знатоков, турнир=викторине и бизнес-игре «Создаем свое дело»

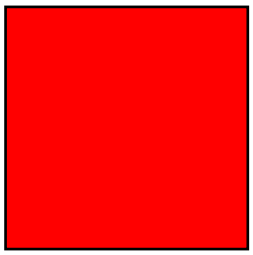
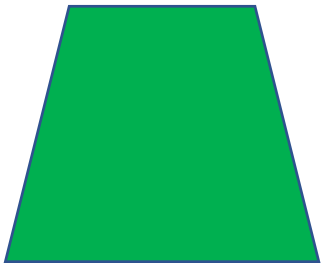
	Место команды в								**Сумма мест**	**Общее место**
	ТЗ	**ТВ**	**1-й**	**2-й**	**3-й**	**4-й**	**5-й**	**6-й**		
Команда 1										
Команда 2										
Команда 3										
Команда 4										
Команда 5										
Команда 6										
Команда 7										
Команда 1-1										
Команда 2-2										
Команда 3-3										
Команда 4-4										
Команда 5-5										
Команда 6-6										
Команда 7-7										

Документ № 4

Таблица продукции предприятий
и схема реализации продукции вашего предприятия

Предприятия	Продукция предприятий	Схема реализации продукции
Предприятие № 1	**Ромб со сторонами** **4 см х 4 см** **Острый угол = 80°** **Тупой = 100°** 	1. Предприятие № 1 производит свою продукцию (нарезает из бумаги синего цвета фигуры — ромбы). 1 комплект продукции равен 1 ромбу. 2. Ровно наклеивает ромбы в первый ряд вдоль длиной стороны листа белой бумаги формата А-4: — 60 % своей продукции на свой лист белой бумаги; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 2 в ряд с ромбами предприятия № 2; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 3 в ряд с ромбами предприятия № 3. 3. Продает свою продукцию (передает лист бумаги с наклеенными ромбами) потребителю.
Предприятие № 2	**Ромб со сторонами** **4 см х 4 см** **Острый угол = 80°** **Тупой = 100°** 	1. Предприятие № 2 производит свою продукцию (нарезает из бумаги желтого цвета фигуры — ромбы). 1 комплект продукции равен 1 ромбу. 2. Ровно наклеивает ромбы в первый ряд вдоль длиной стороны своего листа белой бумаги формата А-4: — 60 % своей продукции на свой лист белой бумаги; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 1 в ряд с ромбами предприятия № 1; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 3 в ряд с ромбами предприятия № 3. 3. Продает свою продукцию (передает лист бумаги с наклеенными ромбами) потребителю.
Предприятие № 3		1. Предприятие № 3 производит свою продукцию (нарезает из бумаги

	Ромб со сторонами **4 см х 4 см** **Острый угол = 80°** **Тупой = 100°** 	красного цвета фигуры – ромбы). 1 комплект продукции равен 1 ромбу. 2. Ровно наклеивает ромбы в первый ряд вдоль длиной стороны своего листа белой бумаги формата А-4: — 60 % своей продукции на свой лист белой бумаги; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 2 в ряд с ромбами предприятия № 2; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 3 в ряд с ромбами предприятия № 3. 3. Продает свою продукцию (передает лист бумаги с наклеенными ромбами) потребителю.
Предприятие № 4	**Квадрат синий** **4 см х 4 см** 	1. Предприятие № 4 производит свою продукцию (нарезает из бумаги синего цвета фигуры — квадраты). 1 комплект продукции равен 1 квадрату. 2. Ровно наклеивает квадраты во второй ряд вдоль длиной стороны своего листа белой бумаги формата А-4, переданного предприятию № 4 от предприятия № 1: — 60 % своей продукции на свой лист белой бумаги; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 5 в ряд с квадратами предприятия № 5; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 6 в ряд с квадратами предприятия № 6. 3. Продает свою продукцию (передает лист бумаги с наклеенными ромбами и квадратами) потребителю.
Предприятие № 5	**Квадрат желтый** **4 см х 4 см** 	1. Предприятие № 5 производит свою продукцию (нарезает из бумаги желтого цвета фигуры — квадраты). 1 комплект продукции равен 1 квадрату. 2. Ровно наклеивает квадраты во второй ряд вдоль длиной стороны своего листа белой бумаги формата А-4, переданного предприятию № 5

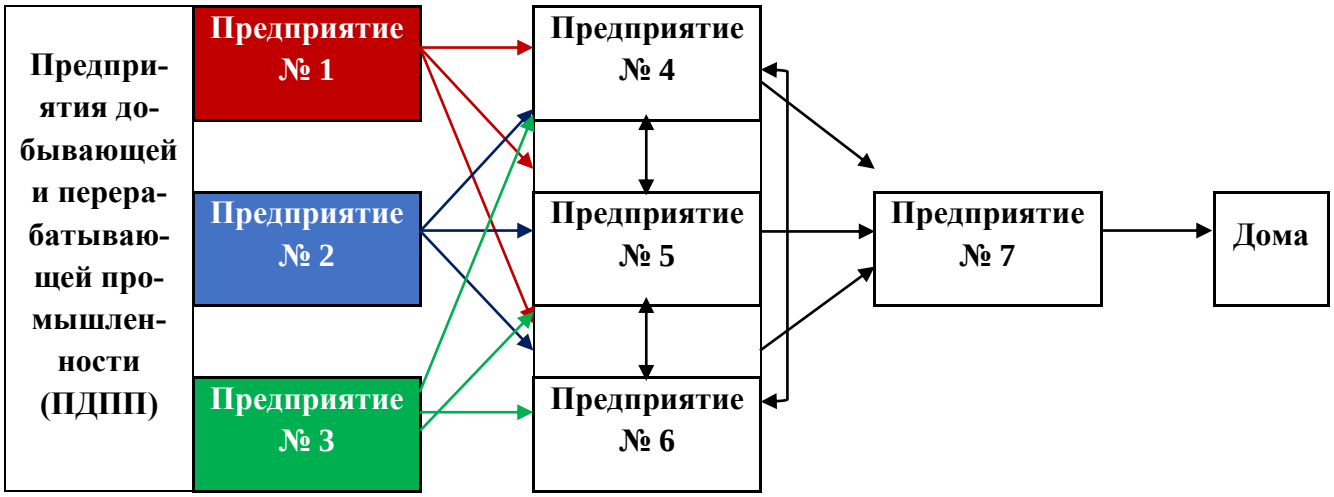
		от предприятия № 2: — 60 % своей продукции на свой лист белой бумаги; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 4 в ряд с квадратами предприятия № 4; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 6 в ряд с квадратами предприятия № 6. 3. Продает свою продукцию (передает лист бумаги с наклеенными ромбами и квадратами) потребителю.
Предприятие № 6	**Квадрат красный** **4 см х 4 см** 	1. Предприятие № 6 производит свою продукцию (нарезает из бумаги красного цвета фигуры — квадраты). 1 комплект продукции равен 1 квадрату. 2. Ровно наклеивает квадраты во второй ряд вдоль длиной стороны своего листа белой бумаги формата А-4, переданного предприятию № 6 от предприятия № 3: — 60 % своей продукции на свой лист белой бумаги; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 4 в ряд с квадратами предприятия № 4; — 20 % своей продукции на лист белой бумаги предприятия № 5 в ряд с квадратами предприятия № 5. 3. Продает свою продукцию (передает лист бумаги с наклеенными ромбами и квадратами) потребителю.
Предприятие № 7	**Трапеция зеленая** **Верхнее основание = 3 см** **Нижнее основание = 7 см** **Боковые стороны = 4 см** 	1. Предприятие № 7 производит свою продукцию (нарезает из бумаги зеленого цвета фигуры — трапеции). 1 комплект продукции равен 1 трапеции. 2. Скрепляет степлером последовательно листы белой бумаги формата А-4, полученные от предприятия № 4, предприятия № 5, предприятия № 6 в один большой лист. 3. Ровно наклеивает трапеции в третий ряд вдоль длиной стороны листа предприятия № 5.

		3. Продает свою продукцию (передает большой лист бумаги с наклеенными ромбами, квадратами и трапециями) потребителю — игровому Государству.

Пакет документов № 2

Документ № 5

Легенда №2. Производственно-технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)



Предприятия	Закупает	Производит	Продает
Предприятие № 1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 2 Вид бизнеса —	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который	1 (один) комплект продукции, который	1 (один) комплект продукции, который

производственный Форма бизнеса — ООО	включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 60 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 60 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 — 20 % комплекта предприятия № 2 — 20 % комплекта предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 5 — 20 % комплекта предприятия № 6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие № 5 Вид бизнеса — производственный	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта

Форма бизнеса — ООО	предприятия № 1 — 60 % комплекта предприятия № 2 — 20 % комплект предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 4 — 20 % комплекта предприятия № 6	Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	предприятию № 4 – — 20 % комплекта предприятию № 6 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие № 6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 — 20 % комплекта предприятия № 2 — 60 % комплекта предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 4 — 20 % комплекта предприятия № 5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие № 7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 — 60 % комплекта предприятия № 5 — 60 % комплекта предприятия № 6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

Задание на 1-й игровой месяц

Предприятиям № 1, № 2, № 3, № 4, № 5, № 6, № 7 в рамках игровой сессии необходимо произвести и продать не менее 5 комплектов своей продукции. Чтобы произвести 5 комплектов своей продукции необходимо приобрести 5 комплектов сырья, материалов и комплектующих.

Производительность труда 1 работника составляет 1 комплект продукции в игровой месяц.

Дополнительная информация

Необходимо заплатить за 1 комплект в купонах	**1-й месяц**
Цена одного жилого дома	2 100
З/плата одного работника	16
Стоимость транспортировки 1 комплекта сырья, материалов и комплектующих	3
Стоимость транспортировки 1 комплекта продукции предприятия	3
Стоимость электроэнергии на производство 1 комплекта продукции	6

Документ № 6

План производства и реализации продукции на один игровой месяц

_____

(номер месяца, номер и название предприятия)

Наименование продукции	**Сырье**		**План производства (кол-во комплектов)**	**План реализации (кол-во комплектов)**
	Остаток (кол-во комплектов)	**План приобретения (кол-во комплектов)**		

Документ № 7

Финансовый план предприятия на один игровой месяц

_____

(номер месяца, номер и название предприятия)

Выручка	**Купоны**	**Затраты (издержки)**	**Купоны**
Беспроцентный кредит		1. Затраты на заработную плату	
Выручка от продажи продукции		2. Страховые взносы (30 % от ФОТ)	
		3. Затраты на сырье, комплектующие	
		4. Затраты на транспортные услуги	
		5. Затраты на электроэнергию	
		6. Затраты на возвращение кредита	
Итого выручка		***Итого затраты (издержки)***	
		Итого прибыль	
		8. Налог на прибыль (20 % от прибыли)	

Чистая прибыль	
Себестоимость единицы продукции	
Рентабельность (%)	

Документ № 8

Отчет о производственных и финансовых результатах работы предприятия за один игровой месяц

_____

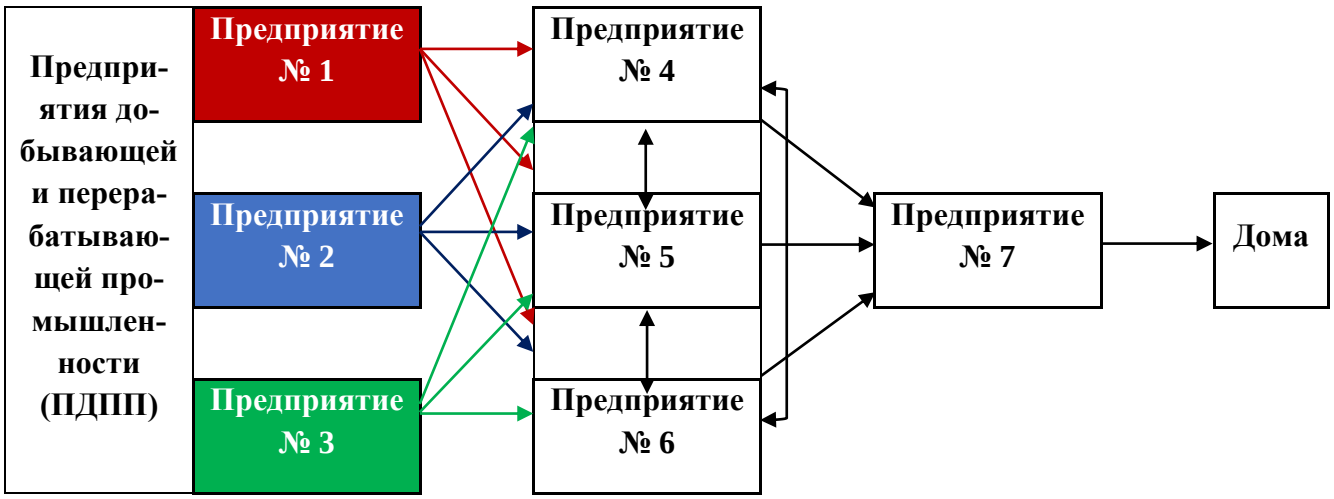
(номер месяца, номер и название предприятия)

Отчет о производственной деятельности	**План (комплекты)**	**Факт (комплекты)**	**Разница (+/-) (комплекты)**
1. Приобретение сырья			
2. Производство продукции			
3. Реализации продукции			
Отчет о финансовой деятельности	**План (купоны)**	**Факт (купоны)**	**Разница (+/-) (купоны)**
1. Выручка предприятия			
2. Затраты предприятия			
3. Прибыль предприятия			
4. Себестоимость комплекта продукции			
5. Рентабельность производства (%)			

Пакет документов № 3

Документ № 9

Легенда № 3. Производственно-технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)



Предприятия	**Закупает**	**Производит**	**Продает**

Предприятие № 1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 20% комплекта предприятию № 6
Предприятие № 2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 60 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 60 % комплекта предприятию № 6
Предприятие № 4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 — 20 % комплекта

	— 20 % комплекта предприятия № 2 — 20 % комплекта предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 5 — 20 % комплекта предприятия № 6	Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	предприятию № 6 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие № 5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 — 60 % комплекта предприятия № 2 — 20 % комплект предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 4 — 20 % комплекта предприятия № 6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 – — 20 % комплекта предприятию № 6 — 60 % комплекта предприятию № 7
Предприятие № 6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 — 20 % комплекта предприятия № 2 — 60 % комплекта предприятия № 3 — 20 % комплекта предприятия № 4 — 20 % комплекта предприятия № 5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 — 20 % комплекта предприятию № 5 — 60 % комплекта предприятию № 7

Предприятие № 7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 — 60 % комплекта предприятия № 5 — 60 % комплекта предприятия № 6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

Задание на 2-й игровой месяц

Предприятиям № 1, № 2, № 3, № 4, № 5, № 6, № 7 в рамках игровой сессии необходимо произвести и продать не менее 10 комплектов своей продукции. Чтобы произвести 10 комплектов своей продукции необходимо приобрести 10 комплектов сырья, материалов и комплектующих.

Производительность труда 1 работника составляет 1комплект продукции в игровой месяц.

Дополнительная информация

Необходимо заплатить за 1 комплект в купонах	**1-й месяц**	**2-й месяц**
Цена одного жилого дома	2 100	2 100
З/плата одного работника	16	16
Стоимость транспортировки 1 комплекта сырья, материалов и комплектующих	3	3
Стоимость транспортировки 1 комплекта продукции предприятия	3	3
Стоимость электроэнергии на производство 1 комплекта продукции	6	6

Документ № 10

Размеры платежей предприятия:
страховые взносы, налог на прибыль за один игровой месяц

Размеры платежей предприятия	**Величина платежа (%)**
1. Страховые платежи	30 % от фонда оплаты труда
2. Налог на прибыль	20 % от прибыли

Документ № 11

Отчет о производственных и финансовых результатах
работы предприятия за один игровой месяц (номер и название предприятия)

_____

(номер месяца, номер и название предприятия)

Отчет о производственной деятельности	**План (комплекты)**	**Факт (комплекты)**	**Разница (+/-) (комплекты)**
1. Приобретение сырья			
2. Производство продукции			
3. Реализации продукции			
Отчет о финансовой деятельности	**План (купоны)**	**Факт (купоны)**	**Разница (+/-) (купоны)**
1. Выручка предприятия			
2. Затраты предприятия			
в т.ч. страховые взносы			
3. Прибыль предприятия			
Налог на прибыль			
4. Чистая прибыль предприятия			
5. Себестоимость комплекта продукции			
6. Рентабельность производства (%)			

Пакет документов № 4

Документ № 12

Легенда № 4. Производственно-технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)

В игре принимает участие 14 команд

Предприятия	**Закупает**	**Производит**	**Продает**
Предприятие № 1 Вид бизнеса —	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который	1 (один) комплект продукции, который включает в себя:	1 (один) комплект продукции, который распределяется так:

производственный Форма бизнеса — ООО	включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	— 60 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 1-1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию №4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию №5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию №6 или № 6-6
Предприятие № 2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2-2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию

	Цемент Газ	Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	№ 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3-3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древеси-	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта

	— 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	ны для потолка, пола, перегородок Двери Окна	предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 4-4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта

	— 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия №4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 5-5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта

	— 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или №7 -7
Предприятие № 6-6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

	— 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6		
Предприятие № 7-7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

Задание на 3-й игровой месяц

Предприятиям № 1, № 1-1, № 2, № 2-2, № 3, № 3-3, № 4, № 4-4, № 5, № 5-5, № 6, № 6-6, № 7, № 7-7 в рамках игровой сессии необходимо произвести и продать не менее 10 комплектов своей продукции. Чтобы произвести 10 комплектов своей продукции необходимо приобрести 10 комплектов сырья, материалов и комплектующих.

Производительность труда 1 работника составляет 1 комплект продукции в игровой месяц.

Дополнительная информация

Необходимо заплатить за 1 комплект в купонах	**1-й месяц**	**2-й месяц**	**3-й месяц**
Цена одного жилого дома	2 100	2 100	4 200
З/плата одного работника	16	16	16
Стоимость транспортировки 1 комплекта сырья, материалов и комплектующих	3	3	3
Стоимость транспортировки 1 комплекта продукции предприятия	3	3	3
Стоимость электроэнергии на производство 1 комплекта продукции	6	6	6

Пакет документов № 5

Документ № 13

Легенда № 5. Производственно- технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)

В игре принимает участие 14 команд

Предприятия	Закупает	Производит	Продает
Предприятие № 1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 1-1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2 Вид бизнеса — производственный	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя:	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию

Форма бизнеса — ООО	Щебень, песок Цемент Газ	Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	№ 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2-2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3-3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта

	Медь	Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 4-4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7

	предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6		
Предприятие № 5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 5-5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7

	предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6		
Предприятие № 6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 6-6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7

	предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5		
Предприятие № 7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству
Предприятие № 7-7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

Задание на 4-й игровой месяц

Предприятиям № 1, № 1-1, № 2, № 2-2, № 3, № 3-3, № 4, № 4-4, № 5, № 5-5, № 6, № 6-6, № 7, № 7-7 в рамках игровой сессии необходимо произвести и продать на 30 % больше, чем они произвели своей продукции в 3-м игровом месяце. Следовательно, предприятия должны приобрести у поставщиков на 30 % сырья, материалов и комплектующих больше, чем они приобрели в 3-м игровом месяце.

Производительность труда 1 работника увеличилась на 30 %.

Дополнительная информация

Необходимо заплатить за 1 комплект в купонах	1-й месяц	2-й месяц	3-й месяц	4-й месяц
Цена одного жилого дома	2 100	2 100	2 100	2 100
З/плата одного работника	16	16	16	18
Стоимость транспортировки 1 комплекта сырья, материалов и комплектующих	3	3	3	4
Стоимость транспортировки 1 комплекта продукции предприятия	3	3	3	4
Стоимость электроэнергии на производство 1 комплекта продукции	6	6	6	7

Пакет документов № 6

Документ № 14

Легенда № 6. Производственно-технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)

В игре принимает участие 14 команд

Предприятия	Закупает	Производит	Продает
Предприятие № 1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 1-1 Вид бизнеса — производственный	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя:	1 (один) комплект продукции, который включает в себя:	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта

Форма бизнеса — ООО	Лес круглый Базальт Клей синтетический	Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2-2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию

	Алюминий Медь	Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	№ 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3-3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7

Предприятие № 4-4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7

Предприятие № 5-5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 60% комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7

Предприятие № 6-6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству
Предприятие № 7-7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

	№ 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6		

Задание на 5-й игровой месяц

Предприятиям № 1, № 1-1, № 2, № 2-2, № 3, № 3-3, № 4, № 4-4, № 5, № 5-5, № 6, № 6-6, № 7, № 7-7 в рамках игровой сессии необходимо произвести и продать на 20 % больше, чем они произвели своей продукции в 4-ом игровом месяце. Следовательно, предприятия должны приобрести у поставщиков на 20 % сырья, материалов и комплектующих больше, чем они приобрели в 4-ом игровом месяце.

Производительность труда 1 работника увеличилась на 20 %.

Дополнительная информация

Необходимо заплатить за 1 комплект в купонах	**1-й месяц**	**2-й месяц**	**3-й месяц**	**4-й месяц**	**5-й месяц**
Цена одного жилого дома	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100
З/плата одного работника	16	16	16	18	19
Стоимость транспортировки 1 комплекта сырья, материалов и комплектующих	3	3	3	4	5
Стоимость транспортировки 1 комплекта продукции предприятия	3	3	3	4	5
Стоимость электроэнергии на производство 1 комплекта продукции	6	6	6	7	8

Пакет документов № 7

Документ № 15

Легенда № 7. Производственно-технологическая цепочка по строительству жилых домов (дом на одну семью, двухэтажный, площадь 200 м^2)

В игре принимает участие 14 команд

Предприятия	**Закупает**	**Производит**	**Продает**
Предприятие № 1	у ПДПП 1 (один) комплект	1 (один) комплект продукции, который	1 (один) комплект продукции, который

Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 1-1 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Лес круглый Базальт Клей синтетический	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Доски Брусья Бруски Древесно-плитные материалы Утеплитель базальтовый	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 60 % комплекта предприятию № 4 или №4 -4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Щебень, песок Цемент Газ	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 2-2 Вид бизнеса — производственный	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя:	1 (один) комплект продукции, который включает в себя:	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта

Форма бизнеса — ООО	Щебень, песок Цемент Газ	Бетон Раствор Кирпич Стекло Полипропилен	предприятию № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 3-3 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	у ПДПП 1 (один) комплект сырья, который включает в себя: Сталь Алюминий Медь	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Трубы метал. Арматуру метал. Листы метал. Метизы и фурнитуру метал. Проволоку метал.	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6
Предприятие № 4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5

	№ 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	— 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 4-4 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Стеновые панели Стропила Изделия из древесины для потолка, пола, перегородок Двери Окна	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4

	№ 1 или № 1-1 — 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	— 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 5-5 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 60 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 20 % комплект предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Гипсокартон Кафель Сайдинг Водосточные системы Трубы и комплектующие для водоснабжения и водоотведения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 6 или № 6-6 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4

	№ 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	— 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 6-6 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 20 % комплекта предприятия № 1 или № 1-1 — 20 % комплекта предприятия № 2 или № 2-2 — 60 % комплекта предприятия № 3 или № 3-3 — 20 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: Сваи мет. Металлочерепицу Лестницы мет. Трубы и комплектующие для газоснабжения Электропровода и комплектующие для электроснабжения	1 (один) комплект продукции, который распределяется так: — 20 % комплекта предприятию № 4 или № 4-4 — 20 % комплекта предприятию № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятию № 7 или № 7-7
Предприятие № 7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

	№ 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6		
Предприятие № 7-7 Вид бизнеса — производственный Форма бизнеса — ООО	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: — 60 % комплекта предприятия № 4 или № 4-4 — 60 % комплекта предприятия № 5 или № 5-5 — 60 % комплекта предприятия № 6 или № 6-6	1 (один) комплект продукции, который включает в себя: 1 готовый дом с благоустройством под ключ	1 (один) комплект продукции Заказчику — игровому Государству

Задание на 6-й игровой месяц

Предприятиям № 1, № 1-1, № 2, № 2-2, № 3, № 3-3, № 4, № 4-4, № 5, № 5-5, № 6, № 6-6, № 7, № 7-7 в рамках игровой сессии необходимо произвести и продать на 10 % больше, чем они произвели своей продукции в 5-ом игровом месяце. Следовательно, предприятия должны приобрести у поставщиков на 10 % сырья, материалов и комплектующих больше, чем они приобрели в 5-ом игровом месяце.

Производительность труда 1 работника увеличилась на 10 %.

Дополнительная информация

Необходимо заплатить за 1 комплект в купонах	**1-й месяц**	**2-й месяц**	**3-й месяц**	**4-й месяц**	**5-й месяц**	**6-й месяц**
Цена одного жилого дома	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100
З/плата одного работника	16	16	16	18	19	20
Стоимость транспортировки 1 комплекта сырья, материалов и комплектующих	3	3	3	4	4	4
Стоимость транспортировки	3	3	3	4	4	4

1 комплекта продукции предприятия						
Стоимость электроэнергии на производство 1 комплекта продукции	6	6	6	6	7	7

4.6. Материалы для проведения чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

Приложение 1

Правила проведения коммуникативных боев способом «классика»

Правило первое. Место проведения коммуникативных боев.

1.1. Коммуникативные бои проводятся в специально подготовленном помещении.

Помещение для проведения коммуникативных боев должно включать игровую площадку для коммуникативных боев и свободную зону. Помещение для проведения коммуникативных боев не должно быть менее 30 квадратных метров (смотрите ***приложение 1*** к настоящим Правилам).

1.2. На игровой площадке должно быть место для сцены (или импровизированной сцены), места для членов жюри, главного судьи соревнований, ведущего коммуникативных боев и его помощников, запасных игроков и тренеров (руководителей команды), зрителей.

1.3. На сцене (или импровизированной сцене) размещается ученическая доска и экран.

Левая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется зеленым цветом (тканью зеленого цвета или листом бумаги зеленого цвета). Место, оформленное зеленым цветом, всегда занимает «команда задание».

Правая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется красным цветом (тканью красного цвета или листом бумаги красного цвета). Место, оформленное красным цветом, всегда занимает «команда позиция».

На сцене проводятся коммуникативные бои между представителями команд в соответствии с календарем проведения коммуникативных боев.

1.4. Слева или справа от сцены (в зависимости от геометрии помещения) устанавливаются столы и стулья для членов жюри. Количество стульев должно равняться количеству членов жюри. К столам членов жюри (ближе к доске и экрану) ставится еще один стол и стул для главного судьи соревнований. Место ведущего коммуникативных боев у доски напротив стола членов жюри.

1.5. Напротив доски и экрана не более чем в трех метрах от них устанавливаются столы и стулья для членов команд, участвующих в коммуникативных боях. Для каждой команды устанавливается четыре стула (по количеству основных игроков). Столы и стулья одной команды должны стоять на расстоянии не менее одного метра от столов и стульев другой команды.

1.6. За местами для команд не ближе одного метра от их стульев устанавливаются столы и стулья для помощников ведущего коммуникативных боев. Количество столов и стульев должно быть равно количеству помощников ведущего.

1.7. За местами для помощников не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для двух запасных игроков и тренера (руководителя команды). Запасные игроки и тренер (руководитель команды) располагаются напротив своих команд.

1.8. За местами для запасных игроков не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для зрителей.

Правило второе. Оборудование для проведения коммуникативных боев.

Для проведения коммуникативных боев требуется следующая мебель и оборудование:

а) столы, стулья;

б) компьютер, проектор, экран;

в) оборудование для усиления звука, микрофоны;

г) электронная программа шахматные часы;

д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд»;

е) таблички для членов жюри: зеленого и красного цвета;

ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

Правило третье. Система проведения коммуникативных боев.

3.1. Команды участники коммуникативных боев определяются календарем проведения коммуникативных боев, разработанным оргкомитетом соревнований.

3.2. Коммуникативный бой между двумя командами состоит из двух коммуникативных поединков.

В первом поединке коммуникативного боя команды, стоящие в календаре проведения коммуникативных боев первыми в паре всегда выступают в роли «команды позиция»; а команды, стоящие в календаре коммуникативных боев вторыми в паре, всегда выступают в роли «команды задание».

Во втором поединке коммуникативного боя команды всегда меняются ролями: «команда позиция» становится «командой задание», а «команда задание» становится «командой позиция».

3.3. Процедура выбора командами коммуникативного задания (кейса), которое будет разыграно, и позиций, публично защищаемых в ходе коммуникативного поединка следующая.

У «команды задание» есть 30 секунд, чтобы выбрать из общего списка коммуникативных заданий (кейсов), разыгрываемых на данных соревнованиях, номер задания (кейса), которое будет разыграно в поединке.

В свою очередь, у «команды позиция» есть 30 секунд, чтобы выбрать позицию (одну из двух возможных позиций «Да, потому что…» или «Нет, потому что…»), которую она будет публично защищать в ходе поединка.

В соответствии с выбором «команды позиция» «команда задание» будет отстаивать противоположную позицию, даже если эта позиция не близка команде.

«Команда задание» и «команда позиция» в течение 30 секунд определяют по одному представителю от своей команды, которые на сцене будут публично защищать позиции команды в коммуникативном поединке.

Капитаны команд объявляют ведущему коммуникативных боев номер коммуникативного задания, позиции, которые они будут отстаивать и фамилии игроков, которые будут непосредственно участвовать в данном коммуникативном поединке.

3.4. Ведущий коммуникативных «боев» приглашает на сцену (импровизированную сцену) по одному игроку от каждой команды, которые будут участвовать в данном коммуникативном поединке.

Расстояние, на котором они стоят друг от друга должно быть не менее 1 и не более 1,5 метров. У игроков должна быть возможность передавать микрофон в руки оппонента сразу же или при совершении не более одного шага.

Игроки представляются: называют фамилию, имя и команду, от которой выступают.

Все остальные участники команд, присутствующие на поединке наблюдают за ходом поединка, не вмешиваясь в него, соблюдают порядок и тишину.

Член каждой команды может выступать публично, защищая позицию своей команды, не более одного раза до тех пор, пока хотя бы один раз не выступили все игроки его команды, принимающие участие в соревнованиях в качестве основных игроков.

Запасной игрок, вышедший на замену основного игрока, получает право выступить в коммуникативном поединке.

3.5. Помощник ведущего по сигналу ведущего коммуникативных боев размещает на экране коммуникативное задание (кейс), выбранное «командой задание».

Ведущий коммуникативных боев зачитывает для всех присутствующих данное коммуникативное задание (кейс).

Выбранное коммуникативное задание (кейс) не может быть разыграно между командами в других поединках проходящих соревнований.

3.6. Помощник ведущего по сигналу ведущего коммуникативных боев с помощью электронной программы шахматные часы определяет порядок выступления игроков в рамках предстоящего поединка.

3.7. После команды ведущего коммуникативных боев «Время! Начинаем дискуссию» помощник ведущего запускает электронную программу шахматные часы.

Задача поединка — победить оппонента, развернув диалог с ним по существу коммуникативного задания (кейса), а не произнести два монолога.

Игрок, которому выпало право выступать первым, начинает приводить аргументы в защиту позиции своей команды.

Если первый игрок завершил свое выступление и хочет передать слово оппоненту, то он передает ему микрофон.

Когда первый игрок передает микрофон оппоненту, то помощник ведущего с помощью электронной программы шахматные часы останавливает его время и включает время оппонента.

Второй игрок должен привести контраргументы на аргументы, высказанные первым игроком, а затем предъявить аргументы в защиту позиции своей команды.

Если игрок, получив микрофон, в течение 30 секунд молчит и не продолжает диалог, то его команде главный судья засчитывает поражение в этом поединке.

Игроки, участвующие в поединке, не могут выходить из поединка до его окончания.

Если игрок самостоятельно выходит из поединка, то этот игрок и другие игроки команды не допускаются главным судьей соревнований для продолжения данного поединка. Команде засчитывается техническое поражение в этом поединке со счетом 0:5

Такой игрок может принять участие в следующем поединке коммуникативных боев.

3.8. Общее время поединка — 4 (четыре) минуты, каждому игроку для защиты позиции своей команды отводится по 2 (две) минуты.

Во время поединка игроки в течение отведенного им времени (2 минуты) приводят контраргументы на аргументы оппонента и предъявляют аргументы в защиту позиции своей команды.

Если игрок исчерпает 2 (две) минуты, отведенные ему на защиту позиции своей команды, то ведущий подает команду «Стоп. Ваше время истекло!» и лишает игрока возможности продолжать дискуссию в этом поединке.

В таком случае игрок обязан передать микрофон оппоненту и ждать завершения его выступления.

3.9. Когда суммарное время поединка заканчивается (4 минуты), ведущий подает команду «Стоп. Время дискуссии истекло!» и завершает поединок. После этого игроки занимают свои места на игровой площадке.

3.10. После окончания коммуникативного поединка (публичной защиты игроками позиций своих команд и оппонирование аргументам соперников) по сигналу ведущего коммуникативных «боев» каждый член жюри публично и индивидуально оценивает действия игроков, поднимая одну из двух табличек — зеленую или красную последовательно по каждому критерию оценивания: 1) содержание выступления; 2) форма выступления, речь и артистизм; 3) работа с высказываниями оппонента.

Оценивание выступления игроков члены жюри проводят в соответствии с Критериями оценки коммуникативных боев (смотрите ***приложение 2*** к настоящим Правилам).

Члены жюри заносят количество баллов, выставленное ими командам, в индивидуальный протокол (смотрите ***приложение 3*** к настоящим Правилам).

Каждый члены жюри, поднимая табличку зеленого или красного цвета, тем самым отдает свой голос либо команде, расположенной на зеленой стороне сцены, либо команде, расположенной на красной стороне.

Каждая карточка дает команде 1 балл, вторая команда автоматически получает от этого члена жюри 0 баллов.

Члены жюри не могут не голосовать, они не могут присуждать в поединке ничью.

3.11. Ведущий коммуникативных боев, подводя итоги поединка, объявляет общее количество баллов, заработанное командами, представители которых участвовали в поединке.

Общее количество баллов определяется как сумма баллов, выставленных каждым членом жюри по каждому критерию за выполнение коммуникативного задания (кейса).

Полученное каждой командой общее количество баллов помощник ведущего заносит в таблицу результатов коммуникативных боев.

3.12. После окончания коммуникативного поединка (публичной защиты игроками позиций своих команд и оппонирование аргументам соперников) и публичного индивидуального оценивания выступления игроков члены жюри в закрытом режиме проводят коллективное обсуждение комментариев хода и результатов коммуникативного поединка.

3.13. По сигналу ведущего коммуникативных боев один из членов жюри комментирует ход и результаты коммуникативного поединка, в том числе:

Объясняет командам достоинства и недостатки подобранных ими аргументов и контраргументов, их правильность и полноту, в том числе: достоверность и смысловую глубину высказываний представителей команд.

Объясняет командам достоинства и недостатки презентации ими своих аргументов и контраргументов, в том числе: точность, логичность, чистоту, богатство и выразительность их речи.

Объясняет командам достоинства и недостатки их работы с высказываниями оппонентов, в том числе: умение слушать и понимать оппонента, строить свою аргументацию с учетом высказываний оппонента, корректировать свое выступление.

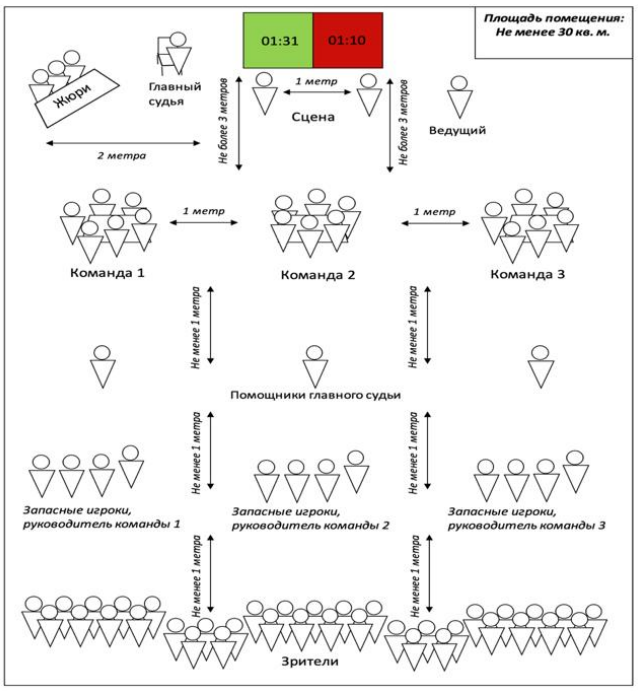
Выступление жюри с комментариями ограничивается 3 минутами.

3.14. После окончания первого коммуникативного поединка последовательно проводится второй поединок, за ним третий и так далее до окончания всех поединков в соответствии с календарем коммуникативных боев.

Результаты всех коммуникативных поединков помощник ведущего заносит в таблицу результатов коммуникативных боев.

3.15. Победители и призеры соревнований по коммуникативным боям определяются положениями Регламента проведения соревнований, на которых эти коммуникативные бои проходят.

Приложение 1 к правилам. Схема организации места проведения коммуникативных «боев»



Приложение 2 к правилам. Критерии оценки коммуникативных боев

№ п/п	Описание критерия	Чек-лист команды	Кол-во баллов
Блок «содержание выступления» (достоверность и смысловая глубина высказываний)			
1	Содержание высказываний выступающего в ходе поединка достоверно, соответствует заданной теме и позиции	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
2	Выступающий хорошо знает материал, в ходе поединка свободно излагает его, без чтения заранее подготовленного текста	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
Блок «форма выступления, речь, артистизм» (точность, логичность и чистота речи, богатство и выразительность речи)			
3	Выступающий точно и логично приводит доводы в защиту своей позиции, просто и ясно их излагает	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
4	Выступающий демонстрирует отсутствие речевых и грамматических ошибок, сленга и просторечных оборотов	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
5	Выступающий демонстрирует нормальный темп речи и соразмерность силы голоса	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
Блок «работа с высказыванием оппонента» (умение слушать и понимать оппонента, строить свою аргументацию с учетом высказываний оппонента, корректировать свое выступление)			
6	Выступающий четко формулирует контраргументы и аргументы, правильно приводит их в защиту позиции своей команды	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1

7	В высказываниях выступающего отсутствуют личные нападки на оппонента и его позицию	Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
Итого максимальное количество баллов, которое команда может набрать в коммуникативном поединке			**7**

Приложение 3 к правилам. Индивидуальный протокол оценивания коммуникативного поединка

Протокол № ____ оценивания коммуникативного поединка между командами

_____ _____
(зеленые) (красные)

члена жюри _____

(указать ФИО члена жюри)

Указать номер коммуникативного поединка (в соответствии с Календарем проведения коммуникативных боев)		
Указать номер коммуникативного задания (в соответствии с перечнем коммуникативных заданий)		
Оценки члена жюри (поднятая карточка соответствующего цвета равна 1 баллу, автоматически 0 баллов получает «команда оппонент»; ничья не присуждается)		
	Зеленые (название команды)	Красные (название команды)
Содержание выступления		
Форма выступления		
Работа с высказываниями оппонента		

Подпись члена жюри _____

Приложение 2

Правила проведения финансовых боев способом «классика»

Правило первое. Место проведения финансовых боев.

1.1. Финансовые бои проводятся в специально подготовленном помещении.

Помещение для проведения финансовых боев должно включать игровую площадку для финансовых боев и свободную зону.

Помещение для проведения финансовых боев не должно быть менее 30 квадратных метров (смотрите ***приложение 1*** к настоящим Правилам).

1.2. На игровой площадке должно быть место для сцены (или импровизированной сцены), места для членов жюри, главного судьи соревнований, ведущего коммуникативных «боев» и его помощников, запасных игроков и тренеров (руководителей команды), зрителей.

1.3. На сцене (или импровизированной сцене) игровой площадки размещается ученическая доска и экран.

Левая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется зеленым цветом (тканью зеленого цвета или листом бумаги зеленого цвета). Место, оформленное зеленым цветом, всегда занимает «команда решателей».

Правая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется красным цветом (тканью красного цвета или листом бумаги красного цвета). Место, оформленное красным цветом, всегда занимает «команда оппонентов».

На сцене проводятся финансовые бои между представителями команд в соответствии с календарем проведения финансовых боев.

1.4. Слева или справа от сцены (в зависимости от геометрии помещения) устанавливаются столы и стулья для членов жюри. Количество стульев должно равняться количеству членов жюри. К столам членов жюри (ближе к сцене) ставится еще один стол и стул для главного судьи соревнований. Место ведущего финансовых боев у доски напротив стола членов жюри.

1.5. Напротив сцены не более чем в трех метрах от нее устанавливаются столы и стулья для членов команд, участвующих в финансовых боях. Для каждой команды устанавливается четыре стула (по количеству основных игроков). Столы и стулья одной команды должны стоять на расстоянии не менее одного метра от столов и стульев другой команды.

1.6. За местами для команд не ближе одного метра от их стульев устанавливаются столы и стулья для помощников ведущего финансовых боев. Количество столов и стульев должно быть равно количеству помощников ведущего.

1.7. За местами для помощников не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для запасных игроков и тренера (руководителя команды). Два запасных игрока и тренер (руководитель команды) располагаются напротив своих команд.

1.8. За местами для запасных игроков не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для зрителей.

Правило второе. Оборудование для проведения финансовых боев.

Для проведения финансовых боев требуется следующая мебель и оборудование:

а) столы, стулья;

б) компьютер, проектор, экран;

в) оборудование для усиления звука, микрофоны;

г) ученическая доска (флипчарт);

д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд»;

е) таблички с цифрами для членов жюри;

ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

Правило третье. Система проведения финансовых боев.

3.1. Команды участники финансовых боев определяются календарем проведения финансовых боев, разработанным оргкомитетом соревнований.

3.2. Финансовый бой между двумя командами состоит из двух финансовых поединков.

В первом поединке финансового боя команды, стоящие в календаре проведения финансовых боев первыми в паре всегда выступают в роли «команды решателей»; а команды, стоящие в календаре проведения финансовых боев вторыми в паре, всегда выступают в роли «команды оппонентов».

Во втором поединке финансового боя команды всегда меняются ролями: «команда решателей» становится «командой оппонентов», а «команда оппонентов» становится «командой решателей».

3.3. Процедура выбора финансового задания (кейса) для публичной защиты и публичного оппонирования решения в ходе финансового поединка следующая.

«Команда оппонентов» в течение 30 секунд выбирает из общего списка финансовых заданий (кейсов), разыгрываемых на соревнованиях, номер задания (кейса), и назначает «команде решателей» публичную защиту его решения.

«Команда оппонентов» и «команда решателей» в течение 30 секунд выбирают по одному представителю от своей команды:

а) от «команды решателей» представителя, который будет публично защищать решение команды;

б) от «команды оппонентов» представителя, который будет публично оппонировать решению «команды решателей».

3.4. Игроки, участвующие в данном поединке, представляются, называя фамилию, имя и команду, от которой они выступают.

Все остальные участники команд, присутствующие на игровой площадке, наблюдают за ходом поединка, не вмешиваясь в него, соблюдают порядок и тишину.

3.5. Член каждой команды может выступать публично, защищать решение или оппонировать ему, не более одного раза до тех пор, пока хотя бы один раз публично не выступили все участники его команды, находящиеся на площадке в качестве основных игроков.

Запасной игрок, вышедший на замену основного игрока, получает право выступить в финансовом поединке согласно очереди игрока, которого он заменил.

3.6. Помощник ведущего по сигналу ведущего финансовых боев размещает на общем экране задание (кейс), решение которого будет защищать «команда решателей».

Ведущий финансовых боев зачитывает для всех присутствующих финансовое задание (кейс), которое «команда оппонентов» назначила для решения «команде решателей».

Выбранное «командой оппонентов» задание (кейс), даже если он решено неверно, не может быть разыграно между командами в других финансовых боях проходящего соревнования.

3.7. Представитель «команды решателей» в течение 3 минут записывает решение на доске (или вывешивает плакат с готовым решением, или с помощью помощника ведущего выводит на экран подготовленное в электронном виде решение, оформленное в любой из программ: Word, Excel, PowerPoint, Adobe Acrobat в формате pdf).

3.8. В случае, если «команда решателей» не предоставляет решение данного задания (кейса), то у «команды решателей» отнимается 2 балла, а «команде оппонентов» прибавляется эти 2 балла. В таком случае в таблицу результатов финансовых «боев» помощник ведущего финансовых боев заносит «команде оппонентов» «+7» балла, «команде решателей» «-7» балла.

3.9. Представитель «команды решателей» в течение 3 минут проводит публичную защиту решения и полученного командой ответа (общее время на запись решения и публичную защиту решения — 6 минут).

3.10. После публичной защиты «командой решателей» своего решения каждый член жюри по сигналу ведущего финансовых «боев» проводит индивидуальную оценку публичной защиты решения, процедура которой следующая.

Каждый члены жюри поднимает табличку с баллами, оценивая правильность и полноту выполнения задания «командой решателей», руководствуясь:

а) уровнем сложности задания и его максимальной стоимостью (смотрите ***приложение 2*** к настоящим Правилам);

б) Критериями оценки финансовых боев (смотрите ***приложение 3*** к настоящим Правилам).

Каждый член жюри заносит в индивидуальный протокол количество баллов, выставленное им «команде решателей» (смотрите ***приложение 4*** к настоящим Правилам).

3.11. Ведущий финансовых боев после завершения индивидуального оценивания публичной защиты решения проводит подведение итогов публичной защиты, процедура которого следующая.

Ведущий озвучивает вслух баллы «команды решателей», выставленные каждым членом жюри за публичную защиту решения.

Ведущий объявляет «команде решателей» среднее арифметическое число баллов с округлением до сотых, выставленное всеми членами жюри за публичную защиту решения.

Помощник ведущего заносит в таблицу результатов финансовых боев среднее арифметическое число баллов с округлением до сотых, выставленное членами жюри «команде решателей» за публичную защиту решения.

3.12. Затем «команда оппонентов» по сигналу ведущего финансовых боев задает «команде решателей» три вопроса. Процедура озвучивания вопросов следующая.

Представитель «команды оппонентов» задает первый вопрос представителю «команды решателей». Вопрос может быть либо по решению, либо по теме задания (кейса).

Представитель «команды решателей» дает ответ на заданный вопрос.

После этого ведущий предоставляет возможность представителю «команды оппонентов» дать свой ответ на вопрос.

Затем ведущий финансовых боев разрешает «команде оппонентов» задать последовательно второй, а затем и третий вопрос.

Вопрос по просьбе представителя «команды решателей» и с разрешения ведущего может быть повторен представителем «команды оппонентов» один раз за поединок.

После повторения вопроса нельзя воспользоваться правилом 30 секунд, «команде решателей» необходимо начать отвечать на вопрос сразу же после того, как он был повторен.

3.13. Если «команда оппонентов» не может задать первый, второй, или третий вопросы «команде решателей» в течение 30 секунд, то считается, что у «команды оппонентов» нет вопросов, и на этом поединок заканчивается.

3.14. Если «команда решателей» не может дать ответ на вопрос «команды оппонентов» в течение 30 секунд, то считается, что у «команды решателей» нет ответа, и ведущий передает право дать ответ на вопрос представителю «команды оппонентов».

3.15. Во время каждого финансового поединка «команда решателей» и «команда оппонентов» могут остановить поединок на 30 секунд, обратившись к ведущему финансовых «боев» с просьбой проконсультировать своего представителя, выступающего на сцене.

С просьбой к ведущему финансовых боев о приостановке поединка для проведения консультаций, может обратиться: а) игрок, представляющий интересы команды в данном поединке; и б) капитан команды.

Дождавшись от ведущего команды «Время, 30 секунд пошло», представитель команды может подойти к своей команде для получения консультации от команды.

Услышав от ведущего команду «Время, 30 секунд истекло» представитель команды обязан тут же вернуться на сцену для продолжения финансового поединка.

3.16. После окончания публичного оппонирования по сигналу ведущего финансовых «боев» члены жюри в закрытом режиме проводят коллективную оценку публичного оппонирования решения и вырабатывают коллективный комментарий хода и результатов финансового поединка. Процедура работы жюри в закрытом режиме следующая.

Члены жюри коллективно обсуждают то количество баллов, которое они выставят «команде оппонентов» за вопросы и свои ответы на эти вопросы, а «команде решателей» за ответы на вопросы «команды оппонентов», руководствуясь следующим.

<u>«Команда решателей» и «команда оппонентов» получают по 0 баллов, если:</u>

а) «команда оппонентов» задала вопрос не по решению или не по теме задания (кейса);

б) «команда решателей», по мнению жюри, правильно и полно ответила на заданный «командой оппонентов» вопрос;

в) «команда оппонентов» задала вопрос на прямое знание одного из терминов финансовой грамотности, например, «что такое кредит?», «что такое НДФЛ?» и т.п.

<u>«Команда решателей»</u> теряет до 2 баллов за вопрос, а <u>«команда оппонентов»</u> получает столько же баллов за ответ на этот вопрос (смотрите ***приложение 5*** к настоящим Правилам), если:

а) «команда оппонентов» задала такой вопрос, на который «команда решателей» не смогла, по мнению жюри, дать правильный ответ, а «команда оппонентов» дала правильный ответ на свой вопрос, при этом жюри приняло этот ответ как правильный и полный;

б) «команда оппонентов» задала такой вопрос, на который «команда решателей» смогла дать правильный, но не полный ответ, а «команда оппонентов» на этот же вопрос, по мнению жюри, дала правильный и полный ответ с деталями, которых не было в ответе «команды решателей».

В случаях, когда стоимость вопроса выше, чем заработанное «командой решателей» количество баллов, то этот вопрос должен прибавлять «команде оппонентов» и отнимать у «команды решателей» оставшиеся баллы так, чтобы заработанный «командой решателей» по итогам поединка балл был равен 0.

3.17. После завершения обсуждения результатов публичного оппонирования один из членов жюри доводит до команд заработанное ими количество баллов за публичное оппонирование решения, процедура которого следующая.

Количество баллов (целое число), которое жюри сняло с «команды решателей» за ответы на вопросы «команды оппонентов».

Количество баллов (целое число), которое жюри прибавило «команде оппонентов» за вопросы и ответы на свои вопросы.

3.18. После выставления жюри оценок командам за публичное оппонирование решения ведущий финансовых боев подводит итоги финансового поединка, процедура которого следующая.

Объявляет общее количество баллов с округлением до сотых за поединок, которое получила «команда решателей».

Объявляет общее количество баллов за поединок, которое получила «команда оппонентов».

Помощник ведущего заносит в таблицу результатов финансовых боев общее количество баллов за поединок, полученное каждой командой.

3.19. Один из членов жюри по сигналу ведущего финансовых боев комментирует ход и результаты финансового поединка, в том числе выставленные баллы.

Объясняет «команде решателей» достоинства и недостатки в выполнении финансового задания (кейса) с точки зрения правильности и полноты решения.

Объясняет «команде решателей» достоинства и недостатки их ответов на вопросы «команды оппонентов» с точки зрения правильности и полноты ответов.

Объясняет «команде оппонентов» достоинства и недостатки заданных ими вопросов и ответов на свои вопросы с точки зрения их правильности и полноты.

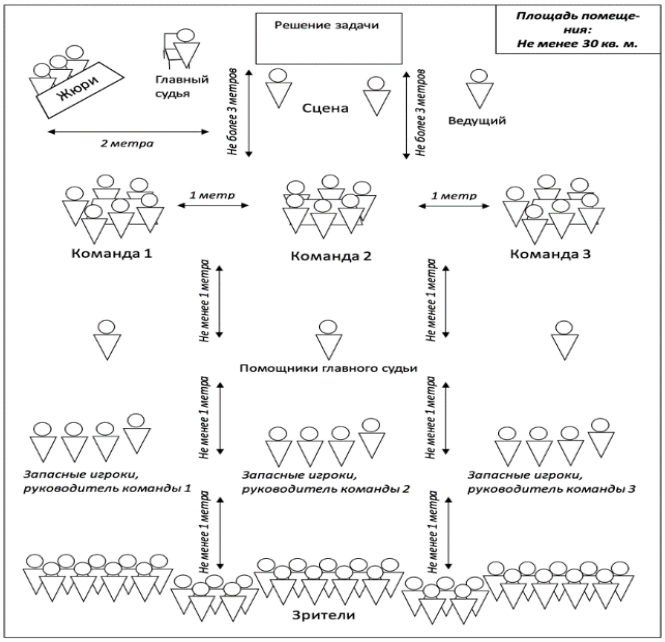
Время выступления жюри с комментариями ограничивается 3 минутами.

3.20. После полного завершения первого финансового поединка ведущий финансовых «боев» проводит второй поединок, за ним третий и так далее до окончания всех финансовых поединков в соответствии с календарем проведения финансовых боев.

Результаты всех финансовых поединков помощник ведущего заносит в таблицу результатов финансовых боев.

3.21. Победители и призеры соревнований по финансовым боям определяются положениями Регламента проведения соревнований, на которых эти финансовые бои проходят.

Приложение 1 к правилам. Схема организации места проведения финансовых «боев»



Приложение 2 к правилам. Таблица уровней сложности финансовых заданий (кейсов) и их максимальная стоимость

Уровень сложности задания (кейса)	**Максимальное кол-во баллов за правильно выполненное задание**
1 уровень сложности	7 баллов

Приложение 3 к правилам. Критерии оценки финансовых боев

№ п/п	Описание критерия	Чек-лист команды	Кол-во баллов
	Блок «решение и ответ»		
1	Выступающий дал ответ на поставленный в задании вопрос. Ответ правильный относительно базовых условий задания, введенного дополнительного условия и сделанных допущений	Ответ получен? Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
2	«Решатель» письменно представил способ получения ответа на поставленный вопрос, а сделанных выкладок достаточно для того, чтобы проследить связь между всеми переменными и вычислениями и полученным ответом. Ответ получен путем арифметических вычислений или/и путем анализа нормативных документов	Решение представлено в полной мере? Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
	Блок «дополнительное условие»		
3	При получении ответа на вопрос задания «решатель» использовал дополнительное условие, которое назначил для него оппонент	Дополнительное условие использовано? Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
4	Информация, введенная в качестве дополнительного условия, может считаться достоверной, а использование указанных данных в достаточной мере обосновано как в речи выступающего, так и в его презентации	Дополнительное условие достоверно и обосновано? Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
	Блок «комментарии и презентация»		
5	«Решатель» прокомментировал приведенные на слайде вычисления и другую информацию, описав процесс получения ответа на вопрос задания. При этом комментарием не считается выступление, состоящие по большей части из чтения записанного на слайде текста или вовсе не относящееся к написанному на слайде	Решение прокомментировано? Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
6	В выступлении «решателя» и его презента-	Ошибок нет? Да — 1 балл	0–1

	ции отсутствуют значимые с точки зрения жюри арифметические, фактические, смысловые ошибки	Нет — 0 баллов	
Блок «альтернативы»			
7	Только при выборе заданий темы № 2 При получении ответа выступающий привел и сравнил минимум 2 альтернативных варианта, выбрал оптимальный и обосновал этот выбор. В качестве возможных альтернативных вариантов могут рассматриваться различные финансовые инструменты, способы действия в ситуации	Альтернативы привели и сравнили? Да — 1 балл Нет — 0 баллов	0–1
Итого максимальное количество баллов, которое команда может набрать в финансовом поединке			**7**

Приложение 4 к правилам. Индивидуальный протокол оценивания финансового поединка

Протокол № ____ оценивания финансового поединка между командами

_____ _____
(название команды решателей) (название команды оппонентов)

члена жюри _____
(указать ФИО члена жюри)

Указать номер финансового поединка (в соответствии с Календарем проведения финансовых боев)				
Указать номер финансового задания (в соответствии со Списком финансовых заданий)				
Указать возможное максимальное кол-во баллов за выполнение задания (в соответствии со Сборником финансовых заданий)				
Указать количество баллов за решение задания, поставленное «команде решателей»				
Оценка жюри за вопросы и ответы «команды оппонентов»	Вопрос 1	Вопрос 2	Вопрос 3	Итого
Оценка жюри за ответы «команды решателей»	Ответ 1	Ответ 2	Ответ 3	Итого

Подпись члена жюри _____

Приложение 5 к правилам. Таблица типов вопросов «команды оппонентов» к теме, условиям и решению финансового задания (кейса) и количество баллов, которое этот вопрос может отнять у «команды решателей»

Вопрос по теме задания (кейса)	Вопрос по условиям задания (кейса) или по дополнительному условию	Вопрос по решению задания (кейса)
группа «Б»	группа «В»	группа «Г»
1 балл	2 балла	2 балла

Группа «А». Вопросы на знание определения термина (за него 0 баллов в любой юниор-лиге).

Группа «Б». Вопросы по теме задания (кейса), требующие понимания теории (вопросы направлены на детали, которые непосредственно не относятся ни к решению, ни напрямую к конкретному условию; вопросы на прояснение теории, относящейся к заданию [кейсу]).

Группа «В». Вопросы к условиям задания (кейса) или к дополнительному условию (в вопросах делается акцент на информации, которая дана в условии задания, и теория рассматривается через призму конкретного задания [кейса]).

Группа «Г». Вопросы к решению задания (вопрос по решению задания [кейса] с использованными дополнительными условиями, акцент делается на практике, вычислениях, решении в конкретной ситуации).

Приложение 3

Правила проведения бизнес-боев способом «классика»

Правило первое. Место проведения бизнес-боев.

1.1. Бизнес-бои проводятся в специально подготовленном помещении.

Помещение для проведения бизнес-боев должно включать игровую площадку для бизнес-боев и свободную зону.

Помещение для проведения бизнес-боев не должно быть менее 30 квадратных метров (смотрите ***приложение 1*** к настоящим Правилам).

1.2. На игровой площадке должно быть место для сцены (или импровизированной сцены), места для членов жюри, главного судьи соревнований, ведущего бизнес-боев, его помощника и администратора, запасных игроков и тренеров (руководителей команды), зрителей. 1.3. На сцене (или импровизированной сцене) игровой площадки размещается ученическая доска и экран.

Левая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется зеленым цветом (тканью зеленого цвета или листом бумаги зеленого цвета). Место, оформленное зеленым цветом, всегда занимает «команда презентация».

Правая сторона сцены (если стоять лицом к сцене) оформляется красным цветом (тканью красного цвета или листом бумаги красного цвета). Место, оформленное красным цветом, всегда занимает «команда экспертиза».

На сцене проводятся бизнес-бои между представителями команд в соответствии с календарем проведения бизнес-боев.

1.4. Слева или справа от сцены (в зависимости от геометрии помещения) устанавливаются столы и стулья для членов жюри. Количество стульев должно равняться количеству членов жюри. К столам членов жюри (ближе к сцене) ставится еще один стол и стул для

главного судьи соревнований. Место ведущего бизнес-боев у доски напротив стола членов жюри.

1.5. Напротив сцены не более чем в трех метрах от нее устанавливаются столы и стулья для членов команд, участвующих в бизнес-боях. Для каждой команды устанавливается четыре стула (по количеству основных игроков). Столы и стулья одной команды должны стоять на расстоянии не менее одного метра от столов и стульев другой команды.

1.6. За местами для команд не ближе одного метра от их стульев устанавливаются 2 стола и 2 стула — один для помощника ведущего бизнес-боев, другой для администратора бизнес-боев.

1.7. За местами для помощника и администратора не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для запасных игроков и тренера (руководителя команды). Два запасных игрока и тренер (руководитель команды) располагаются напротив своих команд.

1.8. За местами для запасных игроков не ближе одного метра от их стульев устанавливаются стулья для зрителей.

Правило второе. Оборудование для проведения бизнес-боев.

Для проведения бизнес-боев требуется следующая мебель и оборудование:

а) столы, стулья;

б) компьютер, проектор, экран;

в) оборудование для усиления звука, микрофоны;

г) ученическая доска (флипчарт);

д) секундомер для отсчета времени «правила 30 секунд»;

е) таблички с цифрами для членов жюри;

ж) таблички с фамилией, именем и отчеством членов жюри, их местом работы и ученым званием.

Правило третье. Система проведения бизнес-боев.

3.1. Команды участники бизнес-боев в офлайн режиме определяются календарем проведения бизнес-боев, разработанным оргкомитетом соревнований.

3.2. Бизнес-бой между двумя командами состоит из двух бизнес-поединков.

В первом поединке бизнес-боев команды, стоящие в календаре проведения бизнес-боев первыми в паре всегда выступают в роли «команды презентация»; а команды, стоящие в календаре проведения бизнес-боев вторыми в паре, всегда выступают в роли «команды экспертиза».

Во втором поединке бизнес-боя команды всегда меняются ролями: «команда презентация» становится «командой экспертиза», а «команда экспертиза» становится «командой презентация».

3.3. Процедура выбора бизнес-задания (кейса) для публичной защиты и публичного оппонирования решения в ходе бизнес-поединка следующая.

«Команда экспертиза» в течение 30 секунд выбирает из общего списка бизнес-заданий (кейсов), разыгрываемых на соревнованиях, номер задания, и назначает «команде презентация» публичную защиту его решения.

«Команда экспертиза» и «команда презентация» в течение 30 секунд выбирают по одному представителю от своей команды:

а) от «команды презентация» представителя, который будет публично защищать решение команды;

б) от «команды экспертиза» представителя, который будет публично оппонировать решению «команды презентация».

3.4. Игроки, участвующие в данном поединке, представляются, называя фамилию, имя и команду, от которой они выступают.

Все остальные участники команд, присутствующие на игровой площадке, наблюдают за ходом поединка, не вмешиваясь в него, соблюдают порядок и тишину.

3.5. Член каждой команды может выступать публично, защищать решение или оппонировать ему, не более одного раза до тех пор, пока хотя бы один раз публично не выступили все участники его команды, находящиеся на площадке в качестве основных игроков.

Запасной игрок, вышедший на замену основного игрока, получает право выступить в бизнес-поединке согласно очереди игрока, которого он заменил.

3.6. Помощник ведущего по сигналу ведущего бизнес-боев размещает на общем экране задание (кейс), решение которого будет защищать «команда презентация».

Ведущий бизнес-боев зачитывает для всех присутствующих бизнес-задание (кейс), которое «команда экспертиза» назначила для решения «команде презентация».

Выбранное «командой экспертиза» задание (кейс) не может быть разыграно между командами в других бизнес-боях проходящего соревнования.

3.7. Представитель «команды презентация», с помощью помощника ведущего выводит презентацию, оформленную в формате pdf на большой экран, и в течение 6 минут озвучивает презентацию с управленческим решением бизнес-задания (кейса).

3.8. В случае, если «команда презентация» не предоставляет решение данного задания (кейса), то «команде презентация» присуждается поражение в данном поединке и штраф в размере 6 баллов.

В таком случае в таблицу результатов бизнес-боев помощник ведущего бизнес-боев заносит «команде экспертиза» «+6» баллов, а «команде презентация» «-6» баллов.

3.9. Представитель «команды презентация» в течение 6 минут проводит публичную защиту презентации с управленческим решением реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве.

3.10. После публичной защиты «командой презентация» своего решения каждый член жюри по сигналу ведущего бизнес-боев проводит индивидуальную оценку публичной защиты решения, процедура которой следующая.

Каждый члены жюри поднимает табличку с баллами, оценивая правильность и полноту выполнения задания «командой презентация», руководствуясь «Критериями оценки защиты управленческого решения реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения» (смотрите ***приложение 2*** к настоящим Правилам).

Каждый член жюри заносит в индивидуальный протокол количество баллов, выставленное им «команде презентация» (смотрите ***приложение 3*** к настоящим Правилам).

3.11. Ведущий бизнес-боев после завершения индивидуального оценивания публичной защиты решения проводит подведение итогов публичной защиты, процедура которого следующая.

Ведущий озвучивает вслух баллы «команды презентация», выставленные каждым членом жюри за публичную защиту решения.

Ведущий объявляет «команде презентация» среднее арифметическое число баллов с округлением до сотых, выставленное всеми членами жюри за публичную защиту решения.

Помощник ведущего заносит в таблицу результатов бизнес-боев среднее арифметическое число баллов с округлением до сотых, выставленное членами жюри «команде презентация» за публичную защиту решения.

3.12. Затем «команда экспертиза» по сигналу ведущего бизнес-боев озвучивает замечания команды по управленческому решению бизнес-задания (кейса).

В первом замечании представитель «команды экспертиза» фиксирует предложенный «командой презентация» способ управленческого решения задания (кейса) – реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения.

Во втором замечании представитель «команды экспертиза» озвучивает существенные недостатки в способе управленческого решения задания (кейса) — реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения.

В третьем замечании представитель «команды экспертиза» оценивает эффективность способа управленческого решения задания (кейса) — реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения.

3.13. Если «команда экспертиза» не может сформулировать первое, второе, или третье замечание в течение 30 секунд, то считается, что у «команды экспертиза» нет замечаний, и на этом поединок заканчивается.

3.14. Во время каждого бизнес-поединка «команда презентация» и «команда экспертиза» могут остановить поединок на 30 секунд, обратившись к ведущему бизнес-боев с просьбой проконсультировать своего представителя, выступающего на сцене.

С просьбой к ведущему бизнес-боев о приостановке поединка для проведения консультаций, может обратиться: а) игрок, представляющий интересы команды в данном поединке; и б) капитан команды.

Дождавшись от ведущего команды «Время, 30 секунд пошло», представитель команды может подойти к своей команде для получения консультации от команды.

Услышав от ведущего команду «Время, 30 секунд истекло» представитель команды обязан тут же вернуться на сцену для продолжения бизнес-поединка.

3.16. После окончания публичного оппонирования по сигналу ведущего бизнес-боев члены жюри в закрытом режиме проводят коллективную оценку публичного оппонирования решения и вырабатывают коллективный комментарий хода и результатов бизнес-поединка.

Процедура работы жюри в закрытом режиме определяется «Критериями оценки критики управленческого решения реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения» (смотрите ***приложение 4*** к настоящим Правилам).

Каждый член жюри заносит в индивидуальный протокол количество баллов, выставленное жюри «команде экспертиза» (смотрите ***приложение 3*** к настоящим Правилам).

3.17. После завершения членами жюри обсуждения результатов публичного оппонирования один из членов жюри доводит до команд заработанное ими количество баллов (целое число) за публичное оппонирование решения, которое жюри поставило «команде экспертиза».

3.18. После выставления жюри оценок командам за публичное оппонирование решения ведущий бизнес-боев подводит итоги бизнес-поединка, процедура которого следующая.

Объявляет общее количество баллов с округлением до сотых за поединок, которое получила «команда презентация».

Объявляет общее количество баллов (целое число) за поединок, которое получила «команда экспертиза».

Помощник ведущего заносит в таблицу результатов бизнес-боев общее количество баллов за поединок, полученное каждой командой.

3.19. Один из членов жюри по сигналу ведущего бизнес-боев комментирует ход и результаты бизнес-поединка, в том числе выставленные баллы.

Объясняет «команде презентация» достоинства и недостатки в выполнении бизнес-задания (кейса) с точки зрения правильности и полноты решения.

Объясняет «команде экспертиза» достоинства и недостатки критических замечаний с точки зрения их правильности и полноты.

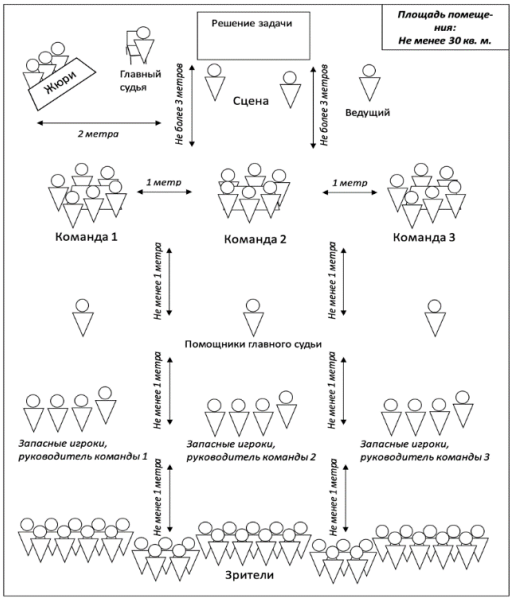
Время выступления жюри с комментариями ограничивается 5 минутами.

3.20. После полного завершения первого бизнес-поединка ведущий бизнес-боев проводит второй поединок, за ним третий и так далее до окончания всех бизнес-поединков в соответствии с календарем проведения бизнес-боев.

Результаты всех бизнес-поединков помощник ведущего заносит в таблицу результатов бизнес-боев.

3.21. Победители и призеры соревнований по бизнес-боям определяются положениями Регламента проведения соревнований, на которых эти бизнес-бои проходят.

Приложение 1 к правилам. Схема организации места проведения бизнес-боев



Приложение 2 к правилам. Критерии оценки защиты управленческого решения реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения

№ п/п	Описание критерия	Кол-во баллов
1	Обоснованность и полнота проработки проблемы домохозяйства	0–2
2	Обоснованность и полнота проработки предлагаемого пути решения проблемы домохозяйства	0–2
3	Обоснованность и полнота проработки результатов решения проблемы домохозяйства	0–2
	Итого максимальное количество баллов, которое	**6**

«команда презентация» может набрать в бизнес-поединке	

Каждый критерий оценки защиты управленческого решения бизнес-задания (кейса) оценивается баллами от 0 (ноля) до 2 (двух):

0 баллов — данный критерий в представленной презентации не отражен и не позволяет оценить решение;

1 балл — данный критерий в представленной презентации отражен, но раскрыт недостаточно, не хватает аргументации;

2 балла — данный критерий в представленной презентации отражен качественно и раскрыт исчерпывающе.

Приложение 3 правилам. Индивидуальный протокол оценивания бизнес-поединка

Протокол № ____ оценивания бизнес-поединка между командами

_____ _____

(название «команды презентация») (название «команды экспертиза»)

члена жюри _____

(указать ФИО члена жюри)

Указать номер бизнес-поединка (в соответствии с Календарем проведения бизнес-боев)		
Указать номер бизнес-задания (кейса) (в соответствии со Списком бизнес-заданий [кейсов])		
Указать количество баллов за решение задания (кейса), поставленное «команде презентация»		
Указать количество баллов, поставленное «команде экспертиза» членами жюри за оппонирование		

Подпись члена жюри _____

Приложение 4 к правилам. Критерии оценки замечаний по управленческому решению реальной ситуации, возникшей в домохозяйстве и требующей изменения

№ п/п	Описание критерия	Кол-во баллов
1	Описание способа управленческого решения бизнес-задания: проблема — цель — действия — результат	0–2
2	Недостатки в способе управленческого решения бизнес-задания: соответствие / несоответствие в связке проблема — цель	0–2
3	Недостатки в способе управленческого решения бизнес-задания: соответствие / несоответствие в связке цель — действия — результат	0–2
	Итого максимальное количество баллов, которое «команда критика» может набрать в бизнес-поединке	**6**

Каждый критерий оценки замечаний по управленческому решению бизнес-задания (кейса) оценивается баллами от 0 (ноля) до 2 (двух):

0 баллов — данный критерий в представленной информации не отражен и не позволяет оценить замечание;

1 балл — данный критерий в представленной информации отражен, но раскрыт недостаточно, не хватает аргументации;

2 балла — данный критерий в представленной информации отражен качественно и раскрыт исчерпывающе.

Формы, виды и критерии аттестации / контроля

Результативность освоения программы отслеживается на каждом занятии в течение всего срока реализации программы. Формы проведения аттестации:

1) публичная проверка умения решать коммуникативные и финансовые кейсы во время проведения турниров знатоков и турнир-викторин;

2) публичная проверка умения решать бизнес-кейсы во время проведения финансовой игры «Домохозяйство»;

2) публичная проверка умения решать бизнес-кейсы во время проведения бизнес-игры «Создаем свое дело».

С целью проверки знаний и умений по предпринимательству используются такие виды контроля, как ***текущий, промежуточный*** и ***итоговый*** контроль.

1. Текущий контроль знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству осуществляется на занятиях, проходящих в форме турнира знатоков и турнир-викторины, путем: а) публичной проверки правильности решения коммуникативных и финансовых кейсов; б) грамотной публичной защиты этих решений; в) грамотного публичного оппонирования решениям других команд с использованием усвоенного теоретического знания по предпринимательству.

Критерии оценки участия команд в турнире знатоков и турнир-викторине:

а) команда, занявшая 1-е место за решение кейсов на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «отлично»;

б) команды, занявшие 2–3 места на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «очень хорошо»;

в) команды, занявшие 4–5 места за решение кейсов на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 6–7 места за решение кейсов на турнире знатоков или турнир-викторине — получает отметку «удовлетворительно».

Примечания.

Команда по какой-либо причине, не принимавшая участие в турнире знатоков или турнир-викторине, получает за это занятие 7-е место.

Выставленная отметка команде за турнир знатоков или турнир-викторину является в то же время отметкой, выставленной каждому участнику этой команды. Например, команда «1» получила отметку «отлично» за участие в турнире знатоков, следовательно, и члены команды Петров Константин и Николаев Руслан получают отметку «отлично».

2. Текущий контроль знаний и умений по финансовой грамотности осуществляется на каждом занятии, проходящем в форме имитационно-ролевой финансовой игры «Домохо-

зяйство», путем публичной проверки правильности решения бизнес-кейсов, грамотной реализации этих решений в бизнес-игре, грамотного анализа процесса и результатов реализации решений, грамотного составления отчета с использованием усвоенного теоретического знания по предпринимательству.

Критерии оценки участия команд в финансовой игре:

а) команда, занявшая 1-е место в финансовой игре (получившие первую по размерам положительную разницу между доходами и расходами домохозяйства при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получает отметку «отлично»;

б) команды, занявшие 2–3 места в бизнес-игре (получившие вторую и третью по размерам положительную разницу между доходами и расходами домохозяйства при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «очень хорошо»;

в) команды, занявшие 4–5 места в бизнес-игре (получившие четвертую и пятую по размерам положительную разницу между доходами и расходами домохозяйства при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 6–7 места в бизнес-игре (получившие шестую и седьмую по размерам положительную разницу между доходами и расходами домохозяйства при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «удовлетворительно».

Примечания.

Команды, получившие по итогам этапа бизнес-игры отрицательную разницу между доходами и расходами домохозяйства, получают отметку «неудовлетворительно» и 7-е место в таблице результатов.

Команда по какой-либо причине, не принимавшая участие в том или ином этапе финансовой игры, получает за это занятие 7-е место.

Выставленная отметка команде за этап финансовой игры является в то же время отметкой, выставленной каждому участнику этой команды. Например, команда «1» получила отметку «отлично» за участие в 1-м этапе бизнес-игры, следовательно, и члены команды Петров Константин и Николаев Руслан получают отметку «отлично».

3. Текущий контроль знаний и умений по предпринимательству осуществляется на каждом занятии, проходящем в форме имитационно-ролевой бизнес-игры «Создаем свое дело», путем публичной проверки правильности решения бизнес-кейсов, грамотной реализации этих решений в бизнес-игре, грамотного анализа процесса и результатов реализации решений, грамотного составления отчета с использованием усвоенного теоретического знания по предпринимательству.

Критерии оценки участия команд в финансовой игре:

а) команда, занявшая 1-е место в финансовой игре / бизнес-игре (получившие первую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получает отметку «отлично»;

б) команды, занявшие 2–3 места в бизнес-игре (получившие вторую и третью по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «очень хорошо»;

в) команды, занявшие 4–5 места в бизнес-игре (получившие четвертую и пятую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 6–7 места в бизнес-игре (получившие шестую и седьмую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «удовлетворительно».

Критерии оценки на четвертом, пятом, шестом и седьмом этапах бизнес-игры:

а) команды, занявшие 1–3 места в бизнес-игре (получившие первую, вторую и третью по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «отлично»;

б) команды, занявшие 4–6 места в бизнес-игре (получившие четвертую, пятую и шестую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «очень хорошо»;

в) команды, занявшие 7–10 места в бизнес-игре (получившие седьмую, восьмую, девятую и десятую по размерам чистую прибыль при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 11–14 места в бизнес-игре (получившие одиннадцатую, двенадцатую, тринадцатую и четырнадцатую по размерам чистую прибыль (или нулевую чистую прибыль) при выполнении всех условий бизнес-кейса) — получают отметку «удовлетворительно».

Примечания.

Команды, получившие по итогам этапа бизнес-игры убыток, получают отметку «неудовлетворительно» и 7-е место (на первом, втором, третьем этапах бизнес-игры); или 14-е место (на четвертом, пятом, шестом или седьмом этапах бизнес-игры) в таблице результатов.

Команда по какой-либо причине, не принимавшая участие в том или ином этапе бизнес-игры получает за это занятие 7-е место (на первом, втором, третьем этапах бизнес-игры); или 14-е место (на четвертом, пятом, шестом или седьмом этапах бизнес-игры).

Выставленная отметка команде за этап бизнес-игры является в то же время отметкой, выставленной каждому участнику этой команды. Например, команда «1» получила отметку «отлично» за участие в 1-м этапе бизнес-игры, следовательно, и члены команды Петров Константин и Николаев Руслан получают отметку «отлично».

Промежуточный контроль знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству осуществляется после проведения всех занятий в каждом модуле.

Для каждой команды подсчитывается сумма мест (смотрите Таблицу результатов команд, принявших участие в модуле _____), которая заносится в графу «Сумма мест».

Место равно количеству баллов, присужденных команде: 1-е место дает 1 балл, 3-е место дает 3 балла, 7-е место дает 7 баллов. Для четвертого, пятого и шестого этапов бизнес-игры добавляются места с 8-е по 14-е с соответствующим количеством баллов.

Например, команда «1» заняла 1-е место в турнире знатоков, 1-е место в турнир-викторине, 3-е место в финансовой игре. Складывая сумму мест, мы получаем 5 баллов.

Например, команда «2» получила сумму мест, равную 4 баллам; команда «3» получила сумму мест, равную 7 баллам, а команда «4» получила сумму мест, равную 3 баллам.

Побеждает команда, набравшая наименьшую сумму мест (сумму баллов). Из нашего примера следует, что 1-е общее место заняла команда «4» с суммой мест, равной 3 баллам; 2-е общее место заняла команда «2» с суммой мест, равной 4 баллам; 3-е общее место заняла команда «1» с суммой мест, равной 5 баллам; 4-е общее место заняла команда «3» с суммой мест, равной 7 баллам.

Критерии выставления промежуточной оценки обучающимся:

а) команда, занявшая 1 общее место, получают итоговую отметку «отлично»;

б) команды, занявшие 2–3 общие места, получают итоговую отметку «очень хорошо»;

в) команды, занявшие 4–15 общие места, получают итоговую отметку «хорошо»;

г) команды, занявшие 6–7 общие места, получают итоговую отметку «удовлетворительно».

Таблица результатов команд, принявших участие в модуле _____

	Место команд в			**Сумма мест**	**Итоговое место**
	турнире знатоков	**Турнир-викторине**	**финансовой / бизнес-игре**		
Команда 1					
Команда 2					
Команда 3					
Команда 4					
Команда 5					
Команда 6					
Команда 7					

Итоговый контроль знаний и умений по финансовой грамотности и предпринимательству осуществляется на занятиях, проходящих в форме коммуникативного / финансового / бизнес-турниров чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству, путем проверки умения применять освоенные знания и умения при решении коммуникативных / финансовых / бизнес-кейсов.

Критерии выставления итоговой оценки обучающимся:

а) команда, занявшая 1 место в чемпионате по финансовой грамотности и предпринимательству, получают отметку «отлично» при выполнении всех правил чемпионата;

б) команды, занявшие 2–3 места в чемпионате по финансовой грамотности и предпринимательству, получают отметку «очень хорошо» при выполнении всех правил чемпионата;

в) команды, занявшие 4–5 места в чемпионате по финансовой грамотности и предпринимательству, получают отметку «хорошо» при выполнении всех правил чемпионата;

г) команды, занявшие 6–7 места в чемпионате по финансовой грамотности и предпринимательству, получают отметку «удовлетворительно» при выполнении всех правил чемпионата;

Выставленная отметка команде за участие в чемпионате, является в то же время отметкой, выставленной каждому участнику этой команды. Например, команда «1» заняла первое место в чемпионате и получила отметку «отлично», значит и члены команды Петров Константин и Николаев Руслан получают итоговую отметку за весь курс «отлично».

Список литературы

Основная литература.

1. Справочник по финансовой грамотности и предпринимательству для организаций общего и дополнительного образования детей. Второе электронное издание: дополненное и переработанное / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. — Москва. 2018. — 264 с.
2. Рабочая тетрадь к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело» / Электронное издание. — Москва, 2022 год.
3. Справочник учебных материалов к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело» / Электронное издание. — Москва, 2022 год.

Дополнительная литература.

1. Андрусов А.Ю. Твой первый бизнес, или Как запустить свой предпринимательский проект еще в школе / А.Ю. Андрусов. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 184 с.
2. Блискавка Е. Дети и деньги. Самоучитель семейных финансов для детей. — Москва. Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 80 с.
3. Бодо Шеффер. Пес по имени Money. — Москва: Диля, 2012
4. Бойко М. Азы экономики / М. Бойко. — Москва: Издатель «Книга по требованию», 2015. — 470 с.
5. Брехова Ю.В., Завьялов Д.Ю., Алмосов А.П. Финансовая грамотность. Материалы для учащихся. 10–11 классы. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
6. Васин, Д.В. Деньги и бизнес для детей / Д. В. Васин. – Москва: Эксмо, 2021. — 128 с.
7. Виневская, А.В. Метод кейсов в педагогике: практикум для учителей и студентов / А.В. Виневская; под ред. М.А. Пуйловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2015. — 141 с.
8. Горяев А., Чумаченко В. Финансовая грамота для школьников. — Москва. Российская экономическая школа, 2010. Электронная версия книги доступна на сайтах: www.nes.ru и www.azbukafinansov.ru
9. Жданова А. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. СПО. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
10. Зобнина М.Р. Интернет-предпринимательство (10-11 классы). — Москва: Просвещение, 2019. — 240 с.
11. Иванов О. Как найти деньги для вашего бизнеса / О. Иванов. — Москва: Издательство Манн. — 2018. — 304 с.
12. Кайзер А.В. Самозанятый ребёнок / А.В. Кайзер. — Екатеринбург: Издательские решения, 2021. — 208 с.
13. Как вести семейный бюджет: учеб. пособие / Н.Н. Думная, О.А. Рябова, О.В. Карамова; под ред. Н.Н. Думной. — Москва. ИнтеллектЦентр, 2010.
14. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа для подростков / Роберт Кийосаки. — Москва: Попурри, 2021. — 128 с.
15. Киреев А. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы, экономический профиль. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
16. Кови Ш. 7 навыков высокоэффективных тинейджеров / Шон Кови. — Москва: Добрая книга, 2021. — 328 с.
17. Коллинз Д. От хорошего к великому / Д. Коллинз. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2020. — 368 с.

18. Липсиц И. Удивительные приключения в стране Экономика. — Москва: Вита-Пресс, 2011
19. Локк Д. Основы управления проектами / Д. Локк. — Москва: HIPPO, 2004. — 253 с.
20. Маккена Д. Твой первый миллион. Как его заработать и не потерять / Д. Маккена, Д. Глайста, М. Фонтейн. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 146 с.
21. Найт Ф. Продавец обуви. Как я создал Nike. Версия для детей и подростков / Фил Найт. Москва: — БОМБОРА, 2021. — 272 с.
22. Основы предпринимательства и бизнеса для учеников 11 класса. — Астана: Көкжиек-Горизонт, 2019.
23. Пинье И., Остервальд А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / И. Пинье, А. Остервальд. – Москва: Альпина Паблишер, 2020. — 288 с.
24. Рассолова О.А., Галактионова П.В. Создание условий проектной деятельности в учебном процессе // Современное педагогическое образование. — 2020. — № 4. — с. 24–29.
25. Резник С. Первый Бизнес как игра / С. Резник. — Москва: RUGRAM, 2019. — 160 с.
26. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. — Москва: Альпина Диджитал, 2011. — 330 с.
27. Рязанова О.И., Липсиц И.В. Финансовая грамотность. Материалы для учащихся. 8–9 классы. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
28. Савицкая Е. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся по основным программам профессионального обучения. — Москва. ВИТА-ПРЕСС, 2014.
29. Сахаровская Ю. Куда уходят деньги? Как грамотно управлять семейным бюджетом. — Москва. Альпина Бизнес Букс, 2012.
30. Тиль П., Мастерс Б. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 192 с.
31. Тончу Е. Большой бизнес для маленьких детей. — Москва: ИД Тончу, 2007
32. Федорюк Е.О. Онлайн-бизнес. Юридическая упаковка и сопровождение интернет-проектов / Е. О. Федорюк. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. — 190 с.
33. Финансовая грамотность. Современный мир: учебное пособие для общеобразовательных организаций / Е. Б. Лавренова, О. Н. Лаврентьева. — Москва, 2019. — 208 с.
34. Фитцпатрик Р. Спроси маму Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? / Роб Фитцпатрик. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 155 с.
35. Хант Б. Конверсия сайта. Превращаем посетителей в покупателей / Б. Хант. — Санкт-Петербург: Питер СПБ, 2012. — 288 с.
36. Энциклопедия для детей. Бизнес. — Москва: Аванта+, 2008

Дополнительные интернет-ресурсы

1. Анимированные презентации по разным темам финансовой грамотности и предпринимательству: [электронный ресурс]. URL: https://edu.pacc.ru/Videosandpresentations/articles/presenations (Дата обращения: 12.09.2021).
2. Интерактивный практикум «Понимаю финансовый договор» [электронный ресурс]. URL: https://intpract.oc3.ru/. (Дата обращения: 12.09.2021).
3. Онлайн-игра «Первые шаги в мире финансов» (как создать свой первый бизнес) [электронный ресурс]. URL: http://game.educenter.ru/#/go. (Дата обращения: 12.09.2021).

4. Платформа знаний и сервисов «Деловая среда» [электронный ресурс]. URL: https://dasreda.ru. (Дата обращения: 12.09.2021).
5. Портал по финансовой безопасности http://www.gorodfinansov.ru. (Дата обращения: 12.06.2022).
6. Сайт «Хочу. Могу. Знаю» http://хочумогузнаю.рф. (Дата обращения: 12.06.2022).
7. Сайт Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности https://fincup.ru/. (Дата обращения: 12.06.2022).
8. Сайт Министерства финансов РФ www.minfin.ru. (Дата обращения: 12.06.2022).
9. Сайт Национальной программы повышения финансовой грамотности населения http://вашифинансы.рф. (Дата обращения: 12.06.2022).
10. Сайт Союза защиты потребителей финансовых услуг (Финпотребсоюз). http://finpotrebsouz.ru. (Дата обращения: 12.06.2022).
11. Сайт Федерального методического центра по финансовой грамотности https://www.hse.ru/org/hse/61217342/61217360/mcfc. (Дата обращения: 12.06.2022).
12. Статьи о предпринимательстве на сайте проекта «Финкульт» (проект Банка России) [электронный ресурс]. URL: https://www.fincult.info/teaching/. (Дата обращения: 12.09.2021).