

## III ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

### Сборник заданий для финансовых боев

*Юниор-лига U15*

Федеральный кубок по финансовым боям  
III Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности  
Электронное издание

#### **Авторская группа сборника:**

**Коростелкина И.А.**, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева», руководитель Регионального центра по повышению уровня финансовой грамотности населения Орловской области

**Лунева Ю.В.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Кузбасского гуманитарно-педагогического института ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

**Митяева Н.В.**, доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента в образовании ИДПО СГУ имени Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

**Мышинская Е.В.**, учитель математики ГБОУ СОШ № 383 Красносельского района Санкт-Петербурга, преподаватель Межрегионального методического центра по финансовой грамотности НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

**Чернова М.В.**, учитель обществознания ГБОУ гимназии 278 им. Б.Б. Голицына Адмиралтейского района Санкт – Петербурга, преподаватель Межрегионального методического центра по финансовой грамотности НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

## Кейсы по финансовой грамотности для финансовых боев

Кейсы требуют от «команды решателей» сложных мыслительных операций с данными и представляют собой описание реальных ситуаций, не имеющих всей полноты условий, а в связи с этим всегда имеющих неограниченное количество способов решения и правильных ответов.

Кейс «команда решателей» не может решить без введения в него дополнительного условия. Правильность решения кейса определяется дополнительным условием, которое «команда решателей» использует для её решения. Дополнительные условия, приведенные после каждого кейса, являются обязательными для использования. Вводить другие дополнительные условия «команда решателей» не может, однако возможно делать обоснованные допущения в процессе решения кейса, если данных недостаточно.

Каждый из представленных вариантов кейса сборника имеет 4 направления для решений в зависимости от вопроса и выбранного дополнительного условия. В поединке «команда оппонентов» выбирает вариацию кейса и назначает её «команде решателей». Так, например, выбор 3.2.1. будет означать, что «команде решателей» нужно будет защищать третий кейс, отвечать на второй вопрос этого кейса и использовать первое дополнительное условие (самостоятельно найденные и введенные в кейс данные).

### Тема 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет

| *Развитие компетенций по финансовой грамотности для Юниор-лига U 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Осведомлённость, знания и понимание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Умения, навыки и поведение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <p>Знать, что такое личные и семейные доходы и пути их повышения</p> <p>Знать, что такое личные (семейные) расходы и каковы общие принципы управления расходами человека и семьи</p> <p>Понимать необходимость вести учет доходов и расходов (бюджет)</p> <p>Понимать, что заработная плата, как правило, является основным источником дохода человека</p> <p>Понимать отличия долгосрочных финансовых целей от краткосрочных</p> <p>Понимать последствия дефицита личного (семейного) бюджета</p> <p>Понимать влияние образования на последующую карьеру и доходы</p> <p>Понимать преимущества финансового планирования и составления бюджета на основе этих планов</p> <p>Понимать необходимость расставления приоритетов в своих расходах при ограниченности дохода</p> | <p>Уметь различать регулярные и нерегулярные источники дохода</p> <p>Уметь распределять расходы по основным категориям</p> <p>Уметь оценить свои ежемесячные расходы с точки зрения их необходимости</p> <p>Уметь определять приоритетные траты</p> <p>Участвовать в составлении семейного бюджета</p> <p>Уметь считать расходы и доходы (личные и семейные) в краткосрочном периоде</p> <p>Уметь выбирать товар или услугу в соответствии с реальными финансовыми возможностями, не выходя за рамки бюджета</p> <p>Уметь выявлять наличие возможностей сокращения расходов</p> <p>Следить за своими расходами и доходами и при необходимости их корректировать.</p> <p>Составлять личный финансовый план, связанный с конкретными финансовыми целями, определять пути достижения этих целей и прогнозировать сроки их достижения</p> | <p>Осознавать свои собственные привычки при расходовании денег</p> <p>Быть мотивированным к учету и планированию своих доходов и расходов, распределению доходов по категориям расходов</p> <p>Критически относиться к решениям о приобретении дорогостоящих товаров, пользующиеся спросом среди сверстников и не соотносящихся с доходами</p> <p>Осознавать необходимость ограничивать свои желания</p> <p>Проявлять ответственность за потребление ресурсов семьи</p> <p>Быть мотивированным на получение образования, которое обеспечит доходы</p> <p>Проявлять готовность к поиску вариантов личного заработка в конкретных жизненных условиях</p> <p>Развивать (проявлять) критическое мышление, выдержку и целеустремленность в ситуации, когда удовлетворение потребности откладывается ради получения большего дохода в будущем</p> <p>Быть мотивированным на достижение краткосрочных финансовых целей</p> |

### Кейс № 1

Молодая семья Антон и Мария проживают в Санкт-Петербурге.

Мария работает в гимназии учителем обществознания, с недельной нагрузкой 18 уроков и является классным руководителем. Ее зарплата до вычета НДФЛ составляет 55 000 руб. Антон после окончания вуза работал не официально в автосервисе, в среднем его доход в месяц составлял 60 000 руб. В сентябре устроился в школу учителем физкультуры с недельной нагрузкой 18 уроков. Его оклад в школе до вычета НДФЛ составляет 36 800 руб.

10 декабря 2020 года они купили квартиру студию за 2 350 000 руб. в ипотеку, заплатив первоначальный взнос 1 млн. руб. Кредит на квартиру оформлен на Марию, срок 20 лет, ставка 6,1% годовых.

Ребята планируют к новому 2023 году сделать ремонт в квартире и купить мебель на общую сумму 1 200 000 руб. После покупки квартиры у них осталось 300 000 руб. Расходы семьи за период не менялись и составляют 53 500 руб. в месяц, без платежа по кредиту.

Антон и Мария накапливают деньги со следующего месяца после покупки квартиры.

### Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Каким образом Антон и Мария могут достигнуть своей цели в 2022 году?

Дополнительное условие 1. Получение налоговых вычетов на покупку жилья.

Дополнительное условие 2. Накопление с помощью банковских инструментов.

Вопрос 2. Как Антон и Мария в 2022 году могут достигнуть своей цели, при условии формирования подушки безопасности с 01.01.2021?

Дополнительное условие 1. Подработка Марии репетитором в статусе самозанятого.

Дополнительное условие 2. Подработка Антона в автосервисе.

### Кейс № 2

В семье Ворониных Сергея и Екатерины 23 января 2019 года родился ребенок.

Сергей работает руководителем крупного банка с окладом 115 000 рублей до вычета НДФЛ. Ежегодно Сергей получает премию в размере 50% от зарплаты. Екатерина дипломированный бухгалтер, в июне 2019 закончила ВУЗ, по профессии не работала, домохозяйка.

Воронины в апреле 2018 году купили новый автомобиль 150 л.с. для Сергея. Десять лет назад, в 18 лет он получил права.

Расходы семьи в месяц составляют: Квартплата 7 500 руб. Питание 39 000 руб. Хозяйственные расходы 3 000 руб. Транспортные расходы 10 000 руб. Интернет и мобильная связь 2 500 руб. Другие расходы на ребенка 10 000 руб. Карманные деньги Сергея 10 000 руб. Карманные деньги Екатерины 10 000 руб. Годовые расходы семьи: налоги на квартиру и машину в размере 10 655 руб., оплата ОСАГО.

Молодые родители планируют с сентября 2022 года оформить ребенка в детский сад. Но они столкнулись с тем, что в близлежащих детских садах мест нет, поэтому стали искать платный детский сад для ребенка.

## Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какие решения помогут семье Ворониных ежемесячно оплачивать частный детский сад?

Дополнительное условие 1. Сокращение расходов семьи.

Дополнительное условие 2. Увеличение располагаемого дохода.

Вопрос 2: Какую стоимость для Сергея составит страховка ОСАГО в 2022 году при средней стоимости базового коэффициента?

Дополнительное условие 1. У Сергея за весь период вождения ДТП не было.

Дополнительное условие 2. В прошлом году по неосторожности Сергея произошло ДТП, и страховая компания была вынуждена выплачивать деньги.

## Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций

| *Развитие компетенций по финансовой грамотности для Юниор-лига U 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Осведомлённость, знания и понимание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Умения, навыки и поведение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)                                                                                                                                                                                                                                |
| <p>Понимать, что для покупки дорогостоящих вещей может потребоваться накопление средств</p> <p>Понимать, что сбережения могут приносить доход</p> <p>Знать способы формирования сбережений</p> <p>Знать, что такое банковский вклад; понимать принцип хранения денег на банковском вкладе</p> <p>Знать, что такое процентные ставки по вкладам и как они могут изменяться во времени</p> <p>Понимать суть государственной системы страхования вкладов</p> <p>Знать, что инфляция влияет на сбережения</p> | <p>Уметь откладывать деньги на определенные цели</p> <p>Осуществлять выбор вида вклада, наиболее подходящего для конкретного случая</p> <p>Уметь сравнивать условия по разным банковским продуктам (по срокам, по доходности, по валюте, по условиям пополнения и снятия)</p> <p>Уметь рассчитать, сколько времени потребуется, чтобы накопить определенную сумму денег с учетом текущих доходов и расходов</p> <p>Уметь проверять и анализировать выписки с банковского счета</p> | <p>Быть мотивированным на сбережение средств для приобретения определенных товаров и услуг</p> <p>Быть мотивированным на улучшение своего материального положения посредством сбережений</p> <p>Проявлять осмотрительность и ответственность в решениях, связанных с собственными сбережениями</p> |

## Кейс № 3

Семья Самойловых состоит из 5 человек: муж Валера, жена Вера и трое детей - сын учится в 10 классе, дочь - в 6 классе и сын-дошкольник, ходит в детский сад.

Супруги работают по найму в крупных фирмах, супруг в должности юриста, а супруга - бухгалтер. Заработная плата Валеры в месяц до вычета НДФЛ составляет 73 500 руб., а Веры – 62 800 руб.

Ежемесячно постоянные расходы семьи Самойловых в 2021 году составляли 58 300 руб., в 2022 году – 60 460 руб. Дополнительное образование дочери и сына-дошкольника составляет 12 300 руб. в месяц.

В 2021 году семья заплатила за лечение 63120 руб. в медицинских организациях, имеющих соответствующие лицензии. Супруги ежемесячно формируют подушку безопасности - 10% от располагаемого дохода семьи.

Супругом 23 ноября 2021 года открыт банковский вклад на сумму 1 200 000 руб. под 5,5% годовых на 1 год с ежемесячной капитализацией. Вклад может быть пролонгирован, ставка при пролонгации не изменяется. В 2022 году семья планирует приобрести автомобиль за 2 300 000 руб. Валерию 39 лет, стаж вождения более 10 лет, в ДТП не участвовал. Вере 37 лет, в январе 2022 года получила права.

### Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Каким образом семья Самойловых может увеличить сумму сбережений?

Дополнительное условие 1. Получение налоговых вычетов.

Дополнительное условие 2. С помощью банковских продуктов.

Вопрос 2. При каких условиях семья Самойловых сможет приобрести автомобиль в 2022 году?

Дополнительное условие 1. Оформление полиса ОСАГО на Валерию.

Дополнительное условие 2. Оформление полиса ОСАГО на супругов.

### Кейс № 4

Виктор Петрович работает ведущим инженером с окладом 73 000 руб. до вычета НДФЛ. Его расходы в месяц составляют 80% от располагаемого дохода. Имеет собственное жилье.

31 декабря 2019 года Виктор Петрович оформил право собственности на однокомнатную квартиру, полученную в наследство от родственника, умершего 25 июня 2019 г. Рыночная стоимость квартиры в декабре 2019 года составляла 3 200 000 руб.

У Виктора Петровича есть сбережения в размере 1 390 000 руб., которые он 01.03.2020 разместил на банковском вкладе под 8,5% годовых с ежемесячной капитализацией процентов на 2 года.

В марте 2022 г. Виктор Петрович планирует продать наследственную квартиру и купить двухкомнатную квартиру на первичном рынке, если ее рыночная стоимость в декабре 2019 г. составляла 4 870 000 руб.

### Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Когда Виктор Петрович сможет купить желаемую квартиру в 2022 году, если с 2019 г. по 2022 г. квартиры на первичном рынке подорожали на 41 %, на рынке вторичного жилья на 28%?

Дополнительное условие 1. С помощью накопительного счета.

Дополнительное условие 2. С помощью банковского вклада.

Вопрос 2. Какие дополнительные источники дохода Виктор Петрович может использовать для достижения своей цели?

Дополнительное условие 1. Сдача наследственной квартиры в аренду.

Дополнительное условие 2. С помощью заемных средств.

### Тема 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций

| *Развитие компетенций по финансовой грамотности для Юниор-лига U 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                         |
| Осведомлённость, знания и понимание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Умения, навыки и поведение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)                                                                                                                                     |
| <p>Понимать, что такое заём и что такое кредит</p> <p>Знать основные принципы предоставления заёмных средств (условия предоставления заемных средств и требования к заёмщику)</p> <p>Понимать, в каких случаях заём и/или кредит бывает необходим</p> <p>Знать, что в конкретной ситуации можно выбрать разные условия получения заёмных средств (по сроку, по проценту, по санкциям за невыполнение обязательств по возврату заёмных средств)</p> <p>Иметь представление о трудностях, с которыми сталкиваются люди с высоким уровнем задолженности по займам и/или кредитам</p> <p>Знать, что товары, купленные на заёмные средства, могут быть изъяты, если заём и/или кредит не погашен</p> | <p>Уметь выделять плюсы и минусы использования заёмных средств</p> <p>Уметь оценивать материальные возможности возврата заёмных средств</p> <p>Определять, для каких случаев подходят те или иные виды заимствования</p> <p>Принимать грамотные решения относительно целесообразности обращения за займом и/или кредитом</p> <p>Своевременно погашать все задолженности по займам и кредитам</p> | <p>Брать ответственность за принятие решения об использовании заёмных средств (в том числе при получении кредита).</p> <p>Осознавать ответственность за воз- вращение средств по кредитам и зай-мам</p> |

### Кейс № 5

Наталья Горбенко заканчивает обучение на третьем курсе педагогического вуза (бакалавриат по направлению Педагогическое образование, профиль Иностранный язык).

В прошлом году родители приобрели новый автомобиль Hyundai Solaris, которым пользуется и Наталья. Они приняли решение о покупке в ближайшее время однокомнатной квартиры, в которой Наталья будет жить после окончания вуза. В течение трех месяцев в ней будет сделан ремонт, по окончании которого квартира будет сдаваться в аренду.

У родителей накоплен 1 000 000 рублей на первоначальный взнос. Они кредитоспособны, имеют хорошую кредитную историю, получают заработную плату на карты Сбербанка, поэтому остановили свой выбор на нем. Сбербанк одобрил ипотечный кредит на сумму 2 600 000 рублей на 10 лет.

Семья с риэлтором выбрали квартиру на вторичном рынке, конечная стоимость которой составляет 2 500 000 рублей. Поскольку вариант показался очень привлекательным, внесли задаток 50 000 рублей. Кроме оплаты услуг риэлторов (риэлтору продавца полагается 30 000 рублей + 1% от стоимости квартиры, риэлтору покупателя 10 000 рублей) специалисты Сбербанка проинформировали о необходимости использования дополнительных услуг. Информация о них представлена на официальном сайте и влияет на процентную ставку.

Специалисты Сбербанка проинформировали о необходимости использования дополнительных услуг, которые позволят снизить процентную ставку по кредиту:

- наличие зарплатной карты Сбера на 1%;
- покупка квартиры в приложении ДомКлик на 0,3%;
- страхование жизни и здоровья заемщика по программе Защищенный заемщик – на 1%;
- электронная регистрация сделки на 0,3%;
- подключение сервиса безопасных расчетов стоит 3 400 рублей.

### **Вопросы для решения кейса.**

Вопрос 1. Какие из перечисленных услуг семья может использовать, чтобы оформить сделку?

Дополнительное условие 1. Выбор только обязательных услуг.

Дополнительное условие 2. Выбор обязательных и выгодных услуг.

Вопрос 2. При нехватке денежных средств, какие действия может предпринять семья, чтобы сделка состоялась?

Дополнительное условие 1. Возможность подработки.

Дополнительное условие 2. Возможность получения дополнительного дохода от автомобиля.

### **Кейс № 6**

Андрей мечтает купить себе последнюю модель телефона Apple iPhone 13 Pro Max, 256 Гб, графитовый, который в ge:Store до 25 февраля 2022 стоил 109 990 руб.

Андрей работает официантом в ресторане и зарабатывает 45 000 ежемесячно до вычета НДФЛ. Его расходы в месяц составляют 80% от располагаемого дохода.

Андрей с сентября 2021 года весь профицит накапливает на новый телефон. Но 03 марта, после возобновления продаж, стоимость данной модели составила 179 990 рублей. Его в магазине ge:Store можно приобрести в рассрочку 0-0-24 (ставка банка 12%).

Вечером друг Андрея сказал ему, что на AVITO желаемый телефон можно купить за 160 000 руб. Андрей созвонился с продавцом и договорился, что через три дня купит iPhone.

### **Вопросы для решения кейса.**

Вопрос 1. Какая сумма переплаты будет у Андрея по кредитным продуктам банка?

Дополнительное условие 1. С помощью потребительского кредита со ставкой 14,9%.

Дополнительное условие 2. С помощью кредитной карты, льготный период 100 дней, при выходе за рамки льготного периода ставка 22,9%.

Вопрос 2. Какую сумму сэкономит Андрей в случае досрочного погашения рассрочки?

Дополнительное условие 1. В первый платеж досрочное погашение суммы сбережений, с уменьшением срока кредита.

Дополнительное условие 2. Андрей частично досрочно погашает кредит, с уменьшением суммы ежемесячного платежа, погашение от 3 000 руб.

\* Единая рамка компетенций по финансовой грамотности для школьников и взрослых, утверждена Министерством финансов России и Банком России на заседании Межведомственной координационной комиссии по реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы.