методические рекомендации по теме «Доходы»

Контракт № FEFLP/FGI-5-2-02

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

# Логика преподавания темы

Тема 1.2 «Доходы» входит в Модуль 1 «Значение финансов в жизни семьи». Предполагается, что обучаемые уже знакомы с Темой 1.1 «Потребности и расходы», из которой они уже знают, что для удовлетворения потребностей им нужны ресурсы, один из которых – деньги. Модуль 1 носит вводный характер, рассказывая о вопросах, хорошо знакомых Учащимся на бытовом уровне. Однако он очень важен для дальнейшего изучения финансовой грамотности, т.к. переводит бытовые представления на язык финансовой грамотности.

**Цель изучения темы «Доходы»** - формирование компетенций, необходимых для обеспечения себя источниками доходов, необходимых для удовлетворения потребностей.

**Ключевая проблема темы:** Степень удовлетворения потребностей человека зависит от размера того дохода, который он получает. Однако доход человека всегда ограничен его возможностями, рыночной ситуацией, выбранным типом источника. Как спланировать свои доходы так, чтобы они могли удовлетворить потребности (обеспечить расходы)?

К сожалению, тема «Доходы» достаточно часто рассматривается с позиций максимизации доходов, к которой должен стремиться человек, что некорректно с точки зрения целей обучения. Вместо этого тему «Доходы» следует рассматривать как развитие аспекта «ресурсы» в теме «Потребности и расходы». Доходы необходимо понимать как способ получения одного из ресурсов – важного, но не единственного. Финансово грамотный индивид стремится получить ту комбинацию ресурсов, которая обеспечивает наиболее полное удовлетворение его потребностей. Поскольку в подавляющем большинстве случаев доходы появляются в результате использования (преобразования в них) других ресурсов (в первую очередь, времени), то человек всегда должен принимать во внимание то, что у доходов есть своя цена. Соответственно, отправной точкой в логике преподавания темы является именно роль доходов в общей системе доступных человеку (семье) ресурсов.

Для решения ключевой проблемы темы требуется ее детализация до уровня более узких задач:

1. Как определить необходимый размер дохода?
2. Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?
3. Как найти подходящую работу по найму?
4. Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?

Последовательность рассмотрения задач соответствует основным этапам управления ресурсами семьи (определение роли доходов в системе ресурсов, выбор подходящего источника доходов и его получение), а формулировка задач помещает Учащегося в ситуацию выбора, соответствующего каждому из этапов.

Решение каждой из задач описывается как последовательность шагов (анализ). Успешное выполнение шагов решения по всем задачам, обеспечивает решение ключевой проблемы темы (синтез). Содержание и структура теоретических и практических материалов по задаче соответствует последовательности шагов решения.

**Задача 1 «Как определить необходимый размер дохода?»**

**Расшифровка задачи 1:** Доходы обеспечивают наличие у нас денег - ресурса, необходимого для финансирования расходов. Но для его получения нам приходится жертвовать другими ресурсами, в первую очередь, временем. Как определить приемлемый размер дохода?

**Шаги решения задачи 1:**

1. Оценивать время, которое мы можем потратить на зарабатывание денег.
2. Определять нынешний фактический уровень расходов.
3. Оценивать возможные расходы в будущем.
4. Определять размер дохода, необходимый для финансирования наших расходов, с учетом ограничения по времени, доступного для зарабатывания денег.

Минимально необходимый размер доходов зависит от величины расходов, обеспечивающих комфортный уровень жизни. Доходы необходимо учитывать и планировать, принимая во внимание не только текущие, но и будущие потребности, а также имеющиеся сегодня и в будущем ограничения наших возможностей получения дохода (в первую очередь, ограничения по времени).

**Ключевые понятия задачи 1:** регулярный доход, нерегулярный доход, основной источник дохода, минимально необходимый уровень дохода.

**Задача 2 «Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?»**

**Расшифровка задачи 2:** Для обеспечения необходимого размера дохода нужно выбрать виды доходов, которые могут стать регулярными и основными, финансирующими обязательные расходы семьи. Всякий ли источник доходов для этого подходит?

**Шаги решения задачи 2:**

1. Знать виды источников доходов и их основные характеристики.
2. Учитывать, что получение дохода из некоторых источников может повлечь за собой дополнительные расходы.
3. Определять роль различных источников дохода в структуре доходов семьи.
4. Выбирать для себя основной источник дохода.

К наиболее часто встречающимся источникам дохода относятся заработная плата, предпринимательство, пособия, стипендии, доходы от собственности, подарки и выигрыши. Основной источник дохода должен быть подконтролен человеку, а значит, опираться на его систематический труд. Только такой источник можно считать надежным.

Существует множество форм организации труда (начиная от наемного и заканчивая предпринимательством), но все они, так или иначе, используют компетенции и квалификацию человека. Это некие качества человека, позволяющие ему зарабатывать. Развивая эти качества, мы можем повышать размер основного дохода.

**Ключевые понятия задачи 2:** трудовые доходы, работа по найму, предпринимательство, фриланс, подработка, пособие по безработице, доход от сбережений, подоходный налог.

**Задача 3 «Как найти подходящую работу по найму?»**

**Расшифровка задачи 3:** Работа по найму – самый распространенный вид основного источника дохода. Однако, выбирая работу по найму, нужно учитывать не только размер заработной платы, но и другие обстоятельства. Что еще должно влиять на наш выбор работы?

**Шаги решения задачи 3:**

1. Искать и выбирать работу.
2. Проходить процесс трудоустройства.
3. Отстаивать свои интересы при переговорах с работодателем и защищаться от злоупотреблений.

На выбор работы по найму влияют такие факторы, как имеющиеся у нас компетенции, предпочтения по содержанию работы, карьерные перспективы и особенности предложения конкретных работодателей. Для того, чтобы успешно трудоустроиться, нужно активно использовать разные способы поиска информации и вакансий и владеть инструментами трудоустройства (написание резюме, прохождение собеседования, ведение портфолио). На выбор места работы влияет не только заработная плата, но и график работы, серая или белая заработная плата, трудовые обязанности, тип договора (трудовой или гражданский) и т.д.

**Ключевые понятия задачи 3:** вакансия, резюме, заработная плата, график работы, трудовой договор, гражданско-правовой договор.

**Задача 4 «Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?»**

**Расшифровка задачи 4:** Предпринимательство как источник дохода подходит не всем, так как требует склонности к риску, определенных знаний, умений, навыков. Как понять, сможете ли вы заниматься предпринимательством?

**Шаги решения задачи 4:**

1. Оценивать свои способности и желания заниматься предпринимательством.
2. Оценивать идею для бизнеса исходя из своих возможностей и запросов клиентов/спроса на рынке.
3. Составлять бизнес-план по выбранной идее и оценивать бизнес модель/примерный доход.
4. Оценивать риски предпринимательства (рыночные, финансовые, производственные, коммерческие, риски персонала).

Предприниматель отличается от наемного работника тем, что он принимает на себя больше рисков и тратит намного большую часть своего времени на организацию работы. Поэтому предпринимателю нужны не только качества, делающие его хорошим работником, но и качества, делающие его хорошим руководителем. Человек, имеющий их, может заработать намного больше, чем наемным трудом, но обычно для этого требуется хорошее знание своего дела и опыт работы. Предпринимательство ни в коем случае нельзя считать источником «легких денег», к нему нужно относиться как к основной работе.

**Ключевые понятия задачи 4:** бизнес-идея, бизнес-план, целевая аудитория, прибыль.

Таким образом, **решение ключевой проблемы (ключевые выводы) темы** «Как спланировать свои доходы, чтобы они могли удовлетворить потребности (обеспечить расходы)?» состоит в том, чтобы не просто использовать имеющиеся ограниченные доходы, а активно формировать их. Используя разные свои ресурсы (время, социальные связи, имеющуюся у нас информацию и т.д.), мы можем создавать себе разные источники дохода и развивать их (например, добиваться повышения должности или выводить бизнес в прибыль). Некоторые из этих источников дохода более стабильны и предсказуемы, другие менее надежны или требуют приложения больших усилий. Поэтому нет универсального источника дохода, который подошел бы всем. Зато есть универсальное правило о том, какие источники дохода не подойдут никому в качестве основных, поскольку они зависят от решений других людей и не контролируются нами: займы, выигрыши в азартные игры и социальные пособия.

# Методика преподавания темы

Каждая образовательная организация использует собственные подходы, форму организации обучения, программы преподавания финансовой грамотности с различной структурой и выделенным объемом учебных часов, поэтому порядок изучения тем, заданный Программой и Планом обучения данного Интерактивного курса, не может считаться универсальной базой для изучения темы с Учащимися. Тем не менее, при преподавании темы по разработанным материалам рекомендуется придерживаться заданной выше логики изложения темы (последовательности материалов), за исключением случаев, прямо оговоренных в рекомендациях к отдельным материалам.

Преподавание финансовой грамотности в значительной степени связано с коррекцией общераспространенных, но ошибочных представлений и стереотипов, установок, убеждений и ценностей. Поскольку для их формирования необходим диалог и дискуссия (пассивного чтения материала недостаточно), то именно на работе с ними сделан основной акцент в данных Методических рекомендациях.

При работе с установками важно соблюдать корректность по отношению к личному опыту людей, не обесценивая его, а расширяя и дополняя, показывая его неполноту. В связи с этим рекомендуется соблюдать несколько простых общих правил, упорядочивающих процесс преподавания.

Во-первых, следует избегать апелляции к личному опыту. Вместо этого предпочтительно использовать близких Учащимся по социальному статусу вымышленных героев, с которыми им легко себя проассоциировать.

Во-вторых, любые теоретические положения и практические рекомендации, противоречащие бытовому опыту Учащихся, следует вводить лишь после того, как на конкретном примере (герое) убедительно показано развитие событий, противоречащее опыту (ситуация когнитивного диссонанса).

В-третьих, по возможности следует представлять ошибочные, нерациональные мнения не как заведомо неверные, а как частный случай более широкого взгляда на проблему.

## Рекомендации по преподаванию темы Учащимся

1. Существует очень большой **культурный разрыв в представлениях о современной работе между поколением Учащихся и педагогами** (даже относительно молодыми). Для того, чтобы эффективно корректировать установки Учащихся относительно доходов, необходимо очень хорошо понимать, как работает интернет-бизнес, блоги, сетевой маркетинг и т.д., знать «цифровые» профессии, т.е. обладать большой глубиной резервных знаний. Общий подход к решению этой проблемы в том, чтобы **избегать критики любых современных форм трудовых отношений**, вместо этого делая акцент на их сложности. Внимание Учащихся нужно акцентировать на том, что «легких денег» не бывает, и если кому-то много платят, то платят за что-то редкое, в чем он компетентен, а большинство людей - нет.

Если Учащиеся ссылаются на незнакомые преподавателю формы занятости и организации бизнеса, то рекомендуется предложить им подготовить доклад по этим формам к одному из следующих занятий, а самому преподавателю за это время дополнительно собрать информацию и быть готовым дать интерпретацию новых форм со стандартных позиций, излагаемых в теме «Доходы»: выделение того, что может стать основным источником дохода, из массы возможных подработок, и выявление тех качеств человека (компетенций), которые позволяют рассчитывать на этот источник дохода.

2. Учащиеся в силу возраста не имеют опыта активного поиска работы и не представляют себе этот процесс на практике. Однако, в отличие от взрослых (в том числе преподавателей), они в гораздо большей степени готовы искать работу и/или организовывать бизнес в интернете, пользуясь современными инструментами (сайтами вакансий, социальными сетями, форумами и т.д. в зависимости от уровня развития цифровой/электронной инфраструктуры региона). Из-за этого они могут скептически относиться к попыткам преподавателей обучать их поиску работы и/или ведению бизнеса – в особенности если речь идет о преподавателях, всю трудовую жизнь проведших на одном основном месте работы. Поэтому **конструктивное обсуждение инструментов трудоустройства и ведения бизнеса также требует дополнительной подготовки преподавателя**, наличия у него резервных знаний в сфере цифровой экономики и его готовности к конструктивному обсуждению.

3. Очень важно **не противопоставлять работу по найму и предпринимательство**, а объединять их в единую категорию: доходов, получаемых в результате трудовых усилий человека. К ним же следует относить и фриланс/самозанятость, систематическое оказание услуг по гражданско-правовым договорам и т.п. Необходимо добиться понимания Учащимися, что все это – полноправные формы трудовой занятости в современном мире. Следует сделать акцент на том, что **наемный труд – самая простая из всех форм занятости**, т.к. ответственность за систематическое получение человеком дохода несет его работодатель. **Другие формы не являются «несерьезными» или «неполноценными», они лишь сложнее и рискованнее**. Поэтому быть основным источником дохода они могут только у человека очень опытного, хорошо понимающего свое дело.

4. Важно избегать возникновения в учебной аудитории дискуссии о том, кто больше зарабатывает. Все **обсуждения источников дохода следует вести на примере вымышленных героев** (рекомендуемый возраст 16-25 лет). Если инициатива обсуждения семейных доходов будет исходить от Учащихся, ее можно пресечь, напомнив им, что во всех компаниях разные названия должностей, требования к должности, должностные обязанности и ставки оплаты труда. Следовательно, нет никакого смысла при выборе источников дохода для себя ориентироваться на единичные факты о доходах своих знакомых: чтобы правильно их оценить, нужно собрать очень много уточняющей информации, да и общую картину они все равно отражать не будут.

## Базовые установки Учащихся и их коррекция

В данном разделе выделены установки, носящие наиболее общий характер, влияющие на восприятие Учащимися темы в целом. Их необходимо контролировать и корректировать буквально на каждом мероприятии, даже если предполагается последовательно пройти с Учащимися несколько материалов. Более того, существование сильных, широко распространенных предубеждений, нежелательных установок и стереотипов ведет к тому, что добиться правильного отношения к доходам можно, только многократно отрабатывая одни и те же идеи. Более специфические установки, формируемые в рамках конкретных задач и/или шагов их решения, приведены в разделе 2.3.

Нежелательные установки в отношении доходов, требующие корректировки:

1. «Работать на «чужого дядю» будет только дурак», «Если на работу не нужно ходить каждый день, то это не настоящая работа», «Только работа на государство гарантирует стабильность», «Все предприниматели – воры», «Свой бизнес – это легкие деньги, а все остальное несерьезно» и т.д.

Большое количество разных, в т.ч. взаимоисключающих нежелательных установок и стереотипов вызваны тем, что люди отдают безусловное предпочтение одним формам труда над другими. Обычно причиной этого служит собственный локальный опыт или слухи. Например, предпринимательство может восприниматься не как инициативная работа, связанная с риском, а как обман и грабеж. Или то, что на самом деле является предпринимательством (нишевый малый бизнес, самозанятость, фриланс, работа в сфере услуг), может восприниматься как «несерьезная» работа. В свою очередь, работа по найму может восприниматься как «устаревшая форма» или как «рабство», вызывать негативные ассоциации из-за конкретного отрицательного жизненного опыта.

На практическом уровне опровергнуть такую позицию можно, приводя примеры успешных людей (в первую очередь, известных), занятых трудом в разных формах. На теоретическом уровне нужно обобщить эти примеры, подчеркивая главное: что выбор формы труда зависит от жизненных обстоятельств человека, доступного ему времени и его компетенций (профессии). В частности, люди, занятые в длительном производственном процессе (например, инженеры и менеджеры), обычно работают по найму, а люди свободных профессий, наоборот, чаще в той или иной степени предприниматели. Выбор формы труда должен диктоваться не стереотипами, а теми конкретными условиями, в которых делается выбор, и в том числе конкретными предложениями, которые человеку доступны. Ввиду сложности восприятия эти идеи следует подчеркивать не только на занятиях, посвященных конкретным формам труда, но сквозным образом во всей теме.

2. «Я не буду работать, если мне платят меньше, чем…», «Если тебе платят меньше, чем… - значит, это ерунда, а не работа», «Главное, чтобы хорошо платили» и т.д.

Среди Учащихся особенно широко распространена ошибочная установка, связанная с тем, что любой труд оценивается только в контексте приносимого дохода. Варианты труда, связанные с высоким доходом, оцениваются как заведомо выгодные, а связанные с низким – как заведомо невыгодные. В предельных случаях это способствует вовлечению молодежи в преступную деятельность.

Скорректировать эту нежелательную установку можно, систематически обращая внимание Учащихся на те аспекты выбора, которые они не привыкли принимать во внимание. Дело в том, что и трудящийся (работник, предприниматель), и заказчик (работодатель, начальник, клиент) получают друг от друга разнообразную пользу, не сводящуюся к формуле «время в обмен на деньги».

Устраиваясь на работу, человек преследует три цели. Во-первых, заработать деньги. Во-вторых, удовлетворить некоторые свои потребности в процессе самой работы (общаться с интересными людьми, заниматься интересным делом и т.д.). И, в-третьих, развиваться (приобретать опыт, развивать компетенции, обзаводиться связями и т.д.), что позволит в будущем зарабатывать больше, чем сегодня.

Учащиеся не имеют большого опыта работы, поэтому любой заказчик получает в их лице не готового работника, а только некий потенциал развития. Который, возможно, начнет приносить пользу после накопления опыта (в разных сферах деятельности он может занимать от недели до 3 лет). Поэтому для работодателя выпускник (даже если он окончил хороший вуз) имеет не очень высокую ценность. Скорее, окончание вуза свидетельствует о более высокой вероятности того, что он успешно преодолеет период накопления опыта.

За такую (не очень высокую) ценность сотрудника работодатель платит заработной платой и другими условиями. И чем больше доля зарплаты в этой общей стоимости, тем меньше доля хороших условий труда и возможностей развития. Совсем грубо, чем больше человеку платят, тем менее перспективна и более неприятна работа. Подчеркнем, такое противопоставление верно только для Учащихся, на старте их карьеры, когда они еще не успели развить свои компетенции на практике.

Таким образом, если Учащийся может себе это позволить, то следует выбирать не наиболее высокооплачиваемые, а наиболее перспективные варианты основной трудовой деятельности и основного источника дохода. Широко известны примеры не оплачиваемых стажировок, которые предлагают некоторые крупные компании. Более того, многим Учащимся может быть знаком пример Формулы-1, в которой большинство пилотов платят за свое рабочее место (надеясь в будущем «отбить» эти расходы рекламными контрактами и т.д.). Наконец, сам факт, что Учащиеся учатся в образовательной организации, а не работают грузчиками, тоже является примером выбора перспектив в ущерб доходу.

Эту установку необходимо корректировать постепенно, возвращаясь в ней на каждом занятии темы «Доходы», и в то же время, соблюдая крайнюю осторожность. Недопустимы кардинальные выводы, в частности, нельзя утверждать, что выбор в пользу варианта с большими жизненными перспективами всегда корректен. Напротив, необходимо каждый раз делать отсылку к результатам анализа потребностей и расходов. Если на текущем этапе из всех ресурсов семьи важнее всего деньги, то именно размер оплаты труда становится главным критерием выбора, несмотря на все прочие неудобства. Например, это верно для Учащихся из неполных многодетных семей, вынужденных зарабатывать с 14 лет и даже раньше, и для Учащихся, вступивших в ранний брак из-за рождения ребенка. При всей социальной неблагополучности обоих сценариев, почти в каждой учебной группе найдется хотя бы один такой Учащийся, и к его жизненной ситуации нужно относиться с уважением.

Общая же логика, которой рекомендуется придерживаться при обсуждении сложных ситуаций, такова. Сначала мы определяем минимально необходимый сейчас доход и сравниваем его с доступными предложениями. Если наша жизненная ситуация очень хорошая, то нам доступны варианты занятости (работы, предпринимательства и т.д.) с приемлемым доходом, отличными перспективами и интересным содержанием труда. Если она совсем тяжелая, то нам доступны только варианты, обеспечивающие приемлемый доход, и ничего более. Если же возникает выбор между тем, чтобы пожертвовать перспективами развития или интересностью труда, то перспективы развития важнее, т.к. в будущем они позволят нам не только получить возможность более интересного труда, но и повышать доходы, не отставая от темпов роста расходов. Выбирая же варианты без перспективы развития, мы подвергаем себя опасности ухудшения жизненной ситуации.

3. «В том, что у меня такие маленькие доходы, виновато государство/олигархи/мировая закулиса и т.д.»

В соответствии с этим многие люди до сих пор ожидают помощи от государства при трудоустройстве, не осознают своей ответственности за него и, более того, не ассоциируют напрямую работу с источником дохода («работать нужно за идею, а не за деньги»). В результате они ожидают, что они выберут профессию, а государство за них придумает, как их с этой профессией использовать. Не получив устраивающих их условий, они перекладывают ответственность на внешние факторы (от государства до кризиса), оправдывая этим свое бездействие. Естественно, неблагоприятные обстоятельства тоже влияют на размер трудовых доходов, но в любых обстоятельствах у человека есть немало возможностей для развития своих доходов.

Все эти негативные установки не только мешают людям обеспечивать свое финансовое благополучие, но и наносят большой ущерб обществу. Часто можно встретить точку зрения, что человек, соглашающийся работать задешево, оказывает обществу услугу, т.к. его профессия очень важна. Реальность, однако, такова, что наличие большого количества низкооплачиваемых работников выгодно не обществу и не государству, а конкретным работодателям. В действительности у любого работника с невысоким доходом и высокой квалификацией есть возможность улучшить свое финансовое положение. Например, ученый может начать выигрывать научные гранты, преподаватель – давать частные уроки, офисный работник – поискать компанию с более выгодными условиями.

Чаще всего, однако, попытавшись претендовать на более высокий трудовой доход, люди обнаруживают, что их квалификация для этого недостаточна. Чтобы этого не происходило, необходимо уделять должное внимание развитию тех компетенций, которые обеспечивают основной доход человека. Мир не стоит на месте, и не вина государства, если человек не готов к той работе, за которую хорошо платит.

Таким образом, конструктивное отношение к трудовым доходам состоит в том, чтобы не оправдывать их недостаточный уровень «спецификой своей профессии», «плохой государственной политикой» или социальными мотивами. Любые подобные жалобы оправданы только со стороны человека, приложившего достаточно усилий для своего развития. В случае с Учащимися, только начинающими трудовую биографию, это становится еще одним аргументом в пользу выбора вариантов занятости, имеющих хорошие перспективы развития.

## Рекомендации по использованию материалов теоретической и практической направленности в работе с Учащимися

Включенные в Интерактивный курс материалы теоретической и практической направленности (презентации и практикумы) могут быть использованы для подготовки занятий с Учащимися с учетом приведенных в этом разделе уточнений и ограничений.

**Презентация «Какой доход нам нужен?»**

Презентация соответствует задаче 1 «Как определить необходимый размер дохода?». Ее рекомендуется изучать первым материалом задачи и первым материалом темы. Это единственный материал по данной задаче. Он носит вводный характер, предназначен для проблематизации темы в глазах Учащихся и обеспечивает связь с Темой 1.1. «Потребности и расходы». Перед использованием этого материала критически важно проверить соответствие цифр доходов и расходов региональной ситуации, т.к. эффективность проблематизации очень сильно зависит от реалистичности примеров.

Материал предполагает наличие у Учащихся базовых представлений о роли денег как ресурса в удовлетворении потребностей (в том объеме, в котором они могли быть получены ранее при изучении задач 2 и 4 Темы 1.1. «Потребности и расходы»). Существенно также наличие у Учащихся знаний о природе денег из школьного предмета «Обществознание» (уровень основного общего образования).

Данный материал в наибольшей степени ориентирован именно на Учащихся: использует понятных им по возрасту персонажей, инфантильное поведение которых также гораздо более понятно Учащимся. Однако нужно учесть, что для Учащихся не очевидно, что герои этого материала что-то делают неправильно. Необходимо не просто объяснить им ошибки героев, но показать, к каким проблемам в ближайшем будущем они приведут из-за нехватки средств на удовлетворение тех потребностей, которые актуальны сейчас для Учащихся (и героев).

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп. | Знания и представления | Умения и навыки | Ценности и установки |
| 1 | Понимать, что получение доходов является необходимым условием осуществления расходов | Уметь прогнозировать необходимый уровень доходов исходя из расходов и обязательств, в том числе при изменении в личной и семейной жизни | Осознавать личную ответственность за свой доход: размер, выбор источников дохода |

**Презентация «Из каких источников можно получать доход?»**

Презентация соответствует задаче 2 «Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?». Предполагается, что Учащиеся уже решили задачу 1 и понимают необходимость создания устойчивого источника доходов. Это единственный материал по данной задаче. Он включает не только практику, но и всю необходимую теорию.

Материал предполагает наличие у Учащихся базовых представлений о роли денег как ресурса в удовлетворении потребностей (в том объеме, в котором они могли быть получены ранее при изучении задач 2 и 4 Темы 1.1. «Потребности и расходы»). Существенно также наличие у Учащихся знаний о природе денег из школьного предмета «Обществознание» (уровень основного общего образования).

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Необходимо убедить Учащихся, что проблема поиска основного источника дохода коснется их лично в ближайшем будущем.

Структура доходов Учащихся отличается от структуры доходов взрослых людей. Большинство Учащихся, скорее всего, получают деньги от родителей (в некоторых семьях встречается воспитательная практика выплаты детям «зарплаты» за домашний труд, но в России она мало распространена). Переход к анализу семейного дохода также затруднен, т.к. дети обычно не знают источники доходов родителей, и обсуждение этой темы может восприниматься семьей болезненно.

Сами герои, упомянутые в материале, и их жизненные ситуации достаточно близки Учащимся, но многие из них будут продолжать считать, что в ближайшие лет 5 (до окончания вуза, например) они вполне обеспечены родителями. После этого, конечно, придется столкнуться с подобными же проблемами – но это будет нескоро. Поэтому, обсуждая этот материал с Учащимися, желательно ставить их в ситуацию гипотетического выбора, который им легко представить и который выводил бы их из «зоны комфорта», не позволял во всем опираться на родителей. Например, поступив в вуз в другом городе, они могут оказаться отрезанными от существенной части финансовой поддержки родителей как минимум из-за невозможности быстро брать деньги на конкретные расходы. Рассматривать сам материал следует лишь после того, как Учащиеся признают возможность такой ситуации лично для них.

2. Нужно добиться понимания разницы между основным источником дохода и подработкой.

Многие путают основной источник дохода с работой по найму и подработку с фрилансом (см. следующую идею). Из-за этого понятие основной работы и основного источника дохода может полностью обесцениться. Во избежание этого необходимо четко объяснить Учащимся, как соотносится понятие «основной источник дохода» и различные формы занятости.

Юридически основным местом работы в узком смысле называют работу по трудовому договору в организации, где «лежит» трудовая книжка. Другие места работы по трудовому договору называются «работой по совместительству», а гражданско-правовые договоры эта классификация вообще не учитывает. Однако это определение не имеет ценности в курсе финансовой грамотности.

С точки зрения доходов человека важно не то, где находится трудовая книжка, а то, на какие деньги человек финансирует свои обязательный расходы. Основной источник дохода – это работы, которые человек планирует сохранять и, более того, от которых он не может отказаться. Это значит, что основным источником дохода человека может быть работа по найму, предпринимательство, фриланс или даже несколько мест работ, использующих единый комплекс компетенций человека. Юридическая форма важна на этапе выбора конкретного работодателя/заказчика (см. задачи 3 и 4), а не при определении источника дохода.

Что касается подработок, то это трудовые доходы, носящие нерегулярный характер, использующие не столько развиваемые человеком компетенции, сколько стечение благоприятных обстоятельств. Подработки – важный источник доходов семейного бюджета, они позволяют профинансировать дополнительные траты или ускорить приобретение товаров длительного пользования. В них нет ничего вредного, но их нерегулярный характер делает их непригодными для финансирования обязательных расходов.

Рекомендуется обратить внимание Учащихся на то, что практически все заработки, которые у них были, относятся именно к категории подработок. Формирование основного источника дохода – гораздо более сложная задача, к которой они только приступают.

3. Необходимо систематически изложить преимущества и ограничения разных форм организации труда.

Уже в рамках этого материала делается принципиальный выбор формы труда, поэтому именно здесь Учащиеся должны понять, чем они отличаются. Особенности разных подвидов (например, специфика договора гражданско-правового характера или самозанятости) может раскрываться уже на основе последующих материалов, с большей опорой на практику.

На верхнем уровне классификации следует разграничить для Учащихся работу по найму, фриланс и предпринимательство. Под работой по найму мы понимаем любые формы труда, в которых работник на долгосрочной основе сотрудничает с организацией. В отличии от этого, фриланс предполагает, что у организации и работника нет постоянной лояльности друг другу: любой из них в любой момент может решить, что отношения следует прекратить. Разница не юридическая, а содержательная: по закону работник или организация могут расторгнуть договор (как трудовой, так и гражданско-правовой) в любой момент (с соблюдением определенных процедур, выплатив положенные компенсации и т.п.). Но предполагается, что эти отношения будут длительными, и организация и работник прилагают усилия для того, чтобы выстроить отношения друг с другом. При работе по найму работник обеспечивает себе гарантии занятости, необходимые для того, чтобы считать этот источник дохода основным, за счет того, что он развивается в соответствии с ожиданиями работодателя. Переход к другому работодателю возможен, но достаточно редок, чтобы его можно было не учитывать, думая о своем ближайшем развитии на новом месте работы (на современном российском рынке труда это происходит примерно раз в 5 лет).

Напротив, фриланс предполагает, что у сторон нет долгосрочной заинтересованности друг в друге. Вместо того чтобы работать над взаимопониманием, каждый из них заботится в первую очередь о своей репутации на рынке. Т.е. работнику-фрилансеру не должно быть важно, что о нем думает конкретный начальник, которому он сдает работу. Его интересует, что он сможет сказать/показать своим будущим работодателям. Как следствие, фрилансеры используют более сложные инструменты трудоустройства: например, для них более важно не резюме, а портфолио. В отличие от наемного труда, при фрилансе именно известность на рынке и общая репутация обеспечивает гарантии занятости. Фриланс можно считать промежуточной формой между работой по найму и предпринимательством.

Предпринимательство (в различных правовых формах) предполагает, что работник несет ответственность не только за свое профессиональное будущее и изменения своего дохода, но и за организацию текущей работы, постановку задач, уплату налогов и т.д. Работник в этом случае является в полном смысле слова начальником для самого себя (но при этом должен помнить об интересах клиентов, чьи потребности удовлетворяют его бизнес). Поэтому, начиная заниматься предпринимательством, нужно быть готовым к тому, что (по крайней мере, в начале проекта, пока порядок работы не устоится) придется «работать за двоих». У предпринимателя нет «графика работы», ему не нужно приходить в офис по расписанию, установленному начальником – но на практике это означает только то, что кроме самого работника подумать об оптимальном графике работы некому. Нужно хорошо уметь собой управлять (или, по крайней мере, быстро учиться).

В развитых странах принято считать, что именно возраст 14-20 лет очень хорошо подходит для старта предпринимательской деятельности. В России это не так. Разница объясняется тем, что в развитых странах гораздо более высокий процент людей вместо вуза или даже колледжа сразу же идет работать на позиции, не требующие подготовки (курьером, официантом и т.п.). В России получение профессионального образования является социальной нормой. Однако предпринимательство требует, особенно на первых порах, больших вложений времени, что гораздо сложнее совместить с учебой, чем работу по найму или фриланс (допускающие неполный рабочий день). Поэтому нужно акцентировать внимание Учащихся на том, что в российских условиях они вообще не выбирают между работой по найму и предпринимательством. Глобально они выбирают между предпринимательством и учебой, за которой, как правило, следует работа по найму или фриланс. При этом выбор в пользу предпринимательства может произойти на более поздних этапах жизни – после учебы и/или получения опыта работы по найму.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп. | Знания и представления | Умения и навыки | Ценности и установки |
| 1 | Знать и различать виды дохода: заработная плата, предпринимательский доход, социальные пособия, пенсии, стипендии, доходы от собственности и сбережений, наследство, выигрыши и т.д. | Уметь различать виды дохода в структуре общего личного или семейного бюджета | Понимать опасности социального иждивенчества, стремиться к финансовой самостоятельности |
| 2 | Знать ключевые особенности отдельных видов дохода | Выявлять и оценивать возможности получения дохода от использования собственности (сдача в аренду пустующей квартиры, вложение сбережений в финансовые организации и пр.) | Понимать, что помощь государства имеет ограниченный размер и при наличии способности к труду не может быть основным финансовым источником для удовлетворения существующих и новых потребностей |
| 3 | Понимать, как различные виды дохода формируют структуру общего личного или семейного дохода |   | Понимать, что азартные игры на деньги (лотерея, тотализатор, казино и т.д.) не могут быть надежными источниками дохода |
| 4 | Знать, какими правами обладает безработный человек |   |   |
|  | Знать методы государственной поддержки временно безработных |   |   |
| 5 | Знать основные виды социальных пособий и выплат, применяемых в России (по временной нетрудоспособности, по безработице, детские пособия) |   |   |
| 6 | Понимать что такое разовые нерегулярные доходы (подарки, наследство, выигрыши в лотерею) |   |   |
| 7 | Знать, что такое НДФЛ, понимать кем и в каких случаях он уплачивается |   |   |

**Интерактивная инструкция «Трудоустройство»**

Интерактивная инструкция соответствует задаче 3 «Как найти подходящую работу по найму?». Это единственный материал по данной задаче. Он включает не только практику, но и всю необходимую теорию. Предполагается, что Учащиеся уже решили задачу 2 и понимают особенности, присущие любой работе по найму.

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Трудоустройство для Учащихся связано с преодолением страха перед новым и неосвоенным.

Тема трудоустройства одна из самых болезненных для молодежи вследствие объективно существующих у них страхов перед принципиально новой задачей. Самый большой вред наносит прямая ассоциация трудоустройства (подачи документов и особенно собеседования) с экзаменом. При подготовке к экзамену Учащиеся привыкли опираться на набор «правильных ответов», «решений», «шпаргалок», отсутствие которых при трудоустройстве заставляет их паниковать. К тому же, сама ролевая позиция сдающего экзамен ставит их в уязвимое положение по отношению к работодателю.

Необходимо сместить акценты в восприятии темы, показав, что в первую очередь именно соискатель выбирает место работы как источник дохода. Можно оттолкнуться от того, что у соискателя всегда есть выбор между постоянной работой и подработкой в сфере услуг, поэтому он всегда может отказаться от совершенно неприемлемых условий.

2. При трудоустройстве нужно обращать внимание не только на зарплату.

Важно показать Учащимся, что кроме величины зарплаты есть и другие важные критерии выбора (прежде всего, уважительное отношение к ним со стороны работодателя и достойные условия труда). На этапе поиска предложений о работе их сложно оценить, но во время собеседования их выяснение может считаться приоритетной задачей. Учащиеся должны осознать, что работодатель – не экзаменатор, и соискатель, задающий вопросы о компании и оценивающий ее привлекательность, автоматически ставит себя в более сильную позицию.

3. Не для всякой работы по найму нужно профессиональное образование.

 Есть достаточно много видов работы, не требующих профессиональной подготовки. Это и неквалифицированная работа, и работа в относительно молодых областях экономики, где профессиональное образование еще не сформировалось. Специфика российского рынка труда в том, что очень большая доля населения (особенно молодежи) работает на таких позициях, несмотря на наличие у них высшего образования.

Отчасти это происходит из-за завышенных зарплатных ожиданий Учащихся. Им кажется, что если они отучатся сколько-то дополнительных лет, то за это им должны больше платить. Увидев, что начинающий специалист получает меньше, чем официант или грузчик, Учащиеся демотивируются, теряют интерес к профессии. Необходимо объяснить, что реальная логика обратная: если работодатель может предложить работнику перспективы карьерного роста и профессионального развития, то это позволяет ему сэкономить на зарплате. А неквалифицированным работникам платят в том числе и за отсутствие перспективы роста.

Таким образом, выбирая путь профессиональной карьеры с получением профессионального образования, человек жертвует низкими доходами в период учебы и в первые лет 5 по окончании учебы ради более высокого дохода в зрелом возрасте. Если же человек заканчивает вуз, а затем идет работать на позиции, не требующие профессионального образования, то годами учебы он уже пожертвовал, но абсолютно зря. Иногда у человека нет другого выбора (нужно срочно начинать кормить семью), но об этом стоило бы подумать заранее.

Таким образом, проблема в том, что рациональный выбор между основным доходом от профессии и основным доходом от неквалифицированного труда человек должен сделать по окончании школы, но в подавляющем большинстве случаев Учащиеся не только не готовы его сделать рационально, но и не осознают его. Содержательное обсуждение этих вопросов в старших классах школы способно очень сильно повлиять на будущее финансовое благополучие Учащихся.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп. | Знания и представления | Умения и навыки | Ценности и установки |
| 1 | Знать основные разновидности режимов и графика работы (нормируемый и ненормируемый рабочий день, сменная работа, работа неполный день), понимать, как они влияют на размер заработной платы | Уметь оценивать свои профессиональные качества и опыт, состояние рынка труда и предложения конкретных работодателей, выбирать наиболее выгодные предложения по трудоустройству | Понимать, что получение качественного образования существенно влияет на карьерные перспективы, а, следовательно, и на размер дохода |
| 2 | Знать принципы поиска и выбора вакансии, а также основные особенности процесса трудоустройства | Уметь обсуждать все важные вопросы при трудоустройстве, в том числе отстаивать свои интересы | Совершенствование профессиональных навыков усиливает позиции на текущей работе и позволяет претендовать на более оплачиваемые позиции |
| 3 | Понимать какие факторы влияют на размер заработной платы (ситуация на рынке труда; требуемый уровень квалификации, сложные, опасные либо вредные условия труда, уровень ответственности, график работы и пр.) | Уметь различать заработную плату до уплаты подоходного налога и после |   |
| 4 | Знать общую структуру заработной платы (постоянная и переменная часть) |   |   |
|  | Понимать влияние размера заработной платы на размер будущей пенсии, а также последствия получения заработной платы "в конверте" |   |   |
| 5 | Знать свои права, связанные с оплатой труда в соответствии с трудовым законодательством |   |   |
| 6 | Знать, что такое НДФЛ, понимать, кем и в каких случаях он уплачивается |   |   |

**Практикум «Как стать предпринимателем?»**

Практикум соответствует задаче 4 «Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?». Это единственный материал по данной задаче. Он включает не только практику, но и всю необходимую теорию. Предполагается, что Учащиеся уже решили задачу 2 и понимают особенности, присущие любому труду предпринимательского характера.

Даже полноценного учебного курса было бы недостаточно для того, чтобы подготовить человека к предпринимательству: слишком многое в нем можно освоить только на практике, слишком многое зависит от конкретного выбранного рынка и бизнес-идеи. Тем более предпринимательству нельзя научить на примере одного материала. Данный материал предназначен для того, чтобы содержательно показать Учащимся, каково это – не на словах, а на деле быть самому себе начальником и принимать на себя риски. Большинству из них он послужит предостережением против непродуманных авантюр, а те немногие, кто действительно готовы брать все на себя, получат представление о том, какие вопросы им следует изучить самостоятельно.

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Бизнес-план – не формальность, а важнейший признак готовности к предпринимательской деятельности.

Любой формальный документ можно довести до абсурдной бесполезности, и бизнес-план – не исключение. Часто к нему относятся безответственно, вписывая туда совсем не то, что человек на самом деле планирует делать. Эту установку необходимо скорректировать, представляя бизнес-план в первую очередь как рабочий инструмент, необходимый в первую очередь самому предпринимателю для планирования и оценки качества своей идеи.

2. Бизнес в сфере цифровой (электронной) экономики – это тоже работа, причем очень сложная.

Проблема культурного разрыва между Учащимися и педагогами особенно сильно проявляется в теме предпринимательства. Учащиеся в очень большой степени ориентированы на современные отрасли экономики и новые формы занятости, слабо знакомые преподавателям. Пытаться опровергать значимость этих вариантов контрпродуктивно. Не следует пытаться объяснить Учащемуся, что «инстаграм-блогер» или «киберспортсмен» – это не работа и нельзя обеспечить ею себе необходимый доход. Учащиеся прекрасно знают, что многие люди этим хорошо зарабатывают, и такая позиция лишь обесценивает в их сознании все остальные тезисы преподавателя, демонстрирующего нехватку компетентности.

Вместо этого следует объяснять, что это как раз работа, причем сложная, и в большинстве случаев это именно предпринимательство. Вести диалог о предпринимательстве можно, ориентируясь на вопросы о бизнес-модели (расходы, доходы, клиентская база, риски и т.д.) этого бизнеса, по той же логике, в которой выстроен данный материал. Будучи не в состоянии легко ответить на эти вопросы, Учащийся осознает, что открытие собственного бизнеса требует серьезной работы и углубленной подготовки.

Полезно также обратить внимание Учащихся на то, что эти рынки быстро меняются, и их бизнес-идея запросто может устареть еще до того, как она будет реализована. Работать здесь нужно быстро, а значит, даже больше, чем в обычном предпринимательстве, что еще сильнее мешает совмещать работу с учебой.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп. | Знания и представления | Умения и навыки | Ценности и установки |
| 1 | Знать о необходимости наличия бизнес-идеи и оценки рынка для успешного предпринимательства | Уметь давать оценку необходимым для организации бизнеса ресурсам, состоянию и характеристиками рыночной среды, потенциальным рискам | Понимать, что занятие предпринимательством требует готовности брать на себя риски и ответственность |
| 2 | Понимать достоинства и недостатки предпринимательства по сравнению с наемным трудом | Уметь искать перспективные направления для малого предпринимательства | Понимать, что для занятия предпринимательством нужно стремиться получить знания и навыки в различных областях |
| 3 | Знать основные виды рисков, связанных с предпринимательской деятельностью (рыночные, финансовые, производственные, коммерческие, риски персонала)  | Выявлять и оценивать возможности получения дополнительного дохода за счет использования имеющихся навыков, знаний, занятий, выполняемых в качестве хобби | Понимать необходимость верно и трезво оценивать не только возможности предпринимательства, но и все "подводные камни" и вероятные риски  |
| 4 | Знать особенности предпринимательской деятельности (собственность, налогообложение, ценообразование, реклама и продвижение продукции, взаимодействие с поставщиками, покупателями, персоналом, госорганами) | Уметь давать оценку своим возможностям и готовности заняться предпринимательством |   |
|  | Понимать ключевые особенности самозанятости, и связанные с ней риски |   |   |
| 5 | Знать основные шаги по открытию собственного бизнеса |   |   |

## Рекомендации по использованию материалов прикладной направленности

Материалы прикладной направленности представляют собой подборку материалов из числа ранее созданных в рамках проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развития финансового образования в Российской Федерации». Эти материалы доступны для свободного использования в соответствии с позицией Министерства финансов, которому принадлежат права на их использование. Они могут быть использованы при проведении занятий с Учащимися для углубления образовательных результатов, достигнутых с помощью материалов теоретической и практической направленности.

Материалы прикладной направленности разделены на основные (которые рекомендуется использовать в первую очередь) и дополнительные - их использование в работе с Учащимися целесообразно с учетом выделенного Образовательной программой учебного заведения времени и/или ее специализации.

Некоторые из представленных материалов носят обобщающий характер, одновременно затрагивая несколько задач в рамках темы. Такие материалы рекомендуется (если в комментариях к материалу прямо не указано иное) использовать уже после того, как все соответствующие задачи освоены Учащимися.

## Основные материалы

1. **Практикум «Трудовой договор»**

**Задача 3:** Как найти подходящую работу по найму?

**Краткое описание:**

Игроки делятся на 2 команды, одна из которых выступает в роли работодателя, вторая - соискателя на вакансию. Команде работодателя необходимо разработать легенду своей организации и описание вакансии, подготовить условия трудового договора. Команде соискателя необходимо разработать легенду соискателя: ключевые факты биографии, образование, опыт и т.д., подготовить вопросы работодателю. В переговорах командам предстоит согласовать условия трудового договора.

**Образовательная цель** - познакомить с условиями трудового договора и процессом приема на работу.

**Образовательные результаты:**

* Знать принципы поиска и выбора вакансии, а также основные особенности процесса трудоустройства.
* Уметь обсуждать все важные вопросы при трудоустройстве, в том числе отстаивать свои интересы.
* Понимать какие факторы влияют на размер заработной платы (ситуация на рынке труда; требуемый уровень квалификации, сложные, опасные либо вредные условия труда, уровень ответственности, график работы и пр.).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования», Издательство ВИТА-ПРЕСС, автор Абросимова Елена.

**Длительность мероприятия:** 45-60 мин.

**Комментарий:** Рекомендуется в начале практикума договориться с учениками о сферах/видах деятельности и дать командам время на ознакомление с примерами компаний из этой отрасли и требованиями, которые они предъявляют к соискателям на конкретные вакансии, например, с помощью сайта headhunter.ru.

Ведущему рекомендуется предварительно ознакомиться со структурой Трудового кодекса РФ, чтобы иметь возможность оперативно находить подтверждение или опровержение законности требований "работодателей" и "соискателей". При подведении итогов подчеркнуть, что условия труда - предмет переговоров между работодателем и кандидатом, но в рамках возможностей и ограничений, установленных законом.

1. **Практикум «Трудоустройство»**

**Задача 3:** Как найти подходящую работу по найму?

**Краткое описание:**

Участники практикума тренируются отвечать на стандартные вопросы при приеме на работу. Для тренировки участникам предлагаются два уровня сложности трудоустройства: для тех, кто имеет опыт работы (вакансия «Ассистент руководителя»), и для тех, кто устраивается на работу впервые (вакансия «Помощник менеджера»).

**Образовательная цель** - познакомить со стандартной процедурой собеседования и сформировать установку на необходимость обдуманного принятия решения при выборе места работы.

**Образовательные результаты:**

* Уметь обсуждать все важные вопросы при трудоустройстве, в том числе отстаивать свои интересы.

**Контракт и автор материала**:

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 60 мин.

## Материалы для самостоятельной работы

1. **Кейс «Бизнес-план»**

**Задача 4:** Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?

**Краткое описание:**

Участники разбирают кейсы различных героев, планирующих начать заниматься предпринимательством (хореограф, пенсионер, молодая мама, флорист и т.д.) и помогают им составить бизнес-план.

**Образовательная цель** - отработать навыки составления бизнес-плана и сформировать установку на то, что предпринимательство может являться источником дохода только при условии тщательного планирования и значительного вложения ресурсов.

**Образовательные результаты:**

* Знать особенности предпринимательской деятельности (собственность, налогообложение, ценообразование, реклама и продвижение продукции, взаимодействие с поставщиками, покупателями, персоналом, госорганами).
* Знать о необходимости наличия бизнес-идеи и оценки рынка для успешного предпринимательства.
* Уметь давать оценку необходимым для организации бизнеса ресурсам, состоянию и характеристиками рыночной среды, потенциальным рискам.
* Уметь искать перспективные направления для малого предпринимательства.
* Понимать необходимость верно и трезво оценивать не только возможности предпринимательства, но и все "подводные камни" и вероятные риски.
* Понимать, что для занятия предпринимательством нужно стремиться получить знания и навыки в различных областях.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 3 часа.

1. **Игра «Легальный и нелегальный доход»**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?

**Краткое описание:**

Игрокам сортируют карточки с видами дохода на легальные и нелегальные, аргументируя каждое решение.

**Образовательная цель** - закрепить понимание, по каким признакам следует отличать легальные виды дохода от нелегальных, а также понимание последствий получения нелегального дохода.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, по каким признакам можно различить легальный и нелегальный виды дохода.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования», Издательство ВИТА-ПРЕСС, автор Абросимова Елена.

**Длительность мероприятия:** 45 мин.

**Комментарий:**

Игра может являться подкрепляющей активностью занятия или беседы о легальных и нелегальных видах дохода. Можно рекомендовать дополнить список видов деятельности теми видами деятельности, которые характерны для региона или города в рамках проведения мероприятия.

Рекомендуется подробно обсуждать каждый ответ учеников, разбирать признаки, по которым схожие или близкие виды деятельности могут быть отнесены к легальным или нелегальным.

В конце мероприятия следует подвести учеников к выводу об опасности получения нелегального дохода, которая может быть выражена как в негативных финансовых последствиях в будущем, например отсутствии пенсионного обеспечения, так и в административном и уголовном наказании.

1. **Практикум «Открой свое дело»**

**Задача 4:** Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?

**Краткое описание:**

Ученикам предстоит разбиться на команды по 5 человек, распределить роли (экономист, дизайнер, маркетолог, менеджер и директор) и разработать план собственного бизнеса, который может быть востребован среди жителей игрового города.

**Образовательная цель** - закрепление базовых знаний о планировании, организации и устройстве собственного бизнеса.

**Образовательные результаты:**

* Знать особенности предпринимательской деятельности (собственность, налогообложение, ценообразование, реклама и продвижение продукции, взаимодействие с поставщиками, покупателями, персоналом, госорганами).
* Знать о необходимости наличия бизнес-идеи и оценки рынка для успешного предпринимательства.
* Уметь давать оценку необходимым для организации бизнеса ресурсам, состоянию и характеристиками рыночной среды, потенциальным рискам.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.5 «Создание инфраструктуры по распространению финансовой грамотности среди учителей, методистов, администраторов образовательных организаций (Федеральный методцентр для школ)», авторы Гончарова Е.Ф., Детцель Н.В.,Михайлова Н.В., Мусорина О.И., Новгородова М.А.

**Длительность мероприятия:** 90 мин.

**Комментарий:**

Следует заменить в раздаточных материалах игрокам карту г. Светлогорск на карту города, в котором проводится игра.

В начале практикума нужно познакомить учеников с критериями оценки их работы для того, чтобы они понимали, какие аспекты своей бизнес-идеи им следует разработать. Рекомендуется по ходу и в конце мероприятия обращать внимание учеников на то, что для составления "работающего" бизнес-плана необходимо провести расчеты множества показателей бизнеса (объем продаж, расходы, прибыль и т.д.), основываясь на глубоком анализе текущего состояния рынков и прогнозе их изменения.

Для оценки результатов рекомендуется сформировать жюри с участием предпринимателей, которые смогут поделиться своим практическим опытом и обратить внимание на слабые и сильные стороны предложенных бизнес-идей.

1. **Игра «С чего начать свой бизнес?»**

**Задача 4:** Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?

**Краткое описание:**

В течение 4 игровых этапов ученики в игровой форме закрепляют базовые знания о ключевых понятиях, связанных с предпринимательством, развивают коммуникативные навыки и создают упрощенную модель малого бизнеса.

**Образовательная цель** - закрепить знания о базовых понятиях и явлениях, связанных с организацией и осуществлением предпринимательской деятельности.

**Образовательные результаты:**

* Знать особенности предпринимательской деятельности (собственность, налогообложение, ценообразование, реклама и продвижение продукции, взаимодействие с поставщиками, покупателями, персоналом, госорганами).

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/FGI-2-1-15 «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!», автор Ю.В. Брехова.

**Длительность мероприятия:** 90 мин.

**Комментарий:**

Ведущему рекомендуется обновить знания об организационно-правовых формах хозяйствующих субъектов, формах налогообложения и их особенностях.

Следует обратить внимание на то, что игра ориентирована на закрепление знаний о базовых понятиях, связанных с организацией предпринимательской деятельности. Несмотря на то, что в процессе игры ученики в существенно упрощенной форме проходят этапы подготовки к организации бизнеса и в тексте сценария упоминается "бизнес-план", навыки разработки бизнес-плана в ходе мероприятия не отрабатываются.

1. **Мастер-класс «Источники доходов. Зарплата как основной источник дохода»**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?

**Задача 3:** Как найти подходящую работу по найму?

**Краткое описание:**

В рамках мастер-класса участники на примере отношений между работодателем и работником знакомятся с возможными проблемными ситуациями, связанными с финансами и учатся обращать внимание на существенные пункты и формулировки в трудовых договорах.

**Образовательная цель** - сформировать знания о видах деятельности, приносящих доход, и основах их правового регулирования.

**Образовательные результаты:**

* Знать особенности и условия трудовой деятельности.
* Понимать, что такое заработная плата и знать различные системы оплаты труда.
* Знать какие виды доходов и имущества облагаются налогами.
* Знать основные виды социальных пособий и стипендий.
* Знать основные виды пенсий.
* Уметь обсуждать все важные вопросы при трудоустройстве, в том числе отстаивать свои интересы.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 120 мин.

1. **Мастер-класс «Управление семейным бюджетом. Предпринимательство»**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?

**Краткое описание:**

Мастер-класс состоит из 2 относительно независимых тематических частей. В первой части участники практикуются в планировании расходов методом "6 кувшинов", учете доходов и расходов на примере героев мультфильма "Симпсоны". Во второй части - разрабатывают бизнес-идею и знакомятся с понятием "точка безубыточности".

**Образовательная цель** - сформировать базовые знания об управлении семейными финансами, принципах ведения семейного бюджета, возможностях и рисках предпринимательства, разработке бизнес-идей, оценке рисков и возможных альтернатив хозяйственной деятельности.

**Образовательные результаты:**

* Знать, как формируется общий доход семьи и его источники, понимать пути повышения дохода.
* Знать, что предпринимательство является источником основного дохода наряду с зарплатой.
* Знать принципы разработки бизнес-идеи.
* Знать системы налогообложения предпринимательской деятельности.
* Понимать свою ответственность за формирование личного и семейного дохода.
* Для занятий предпринимательством необходимо обладать специфическими качествами, навыками и установками.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 120 мин.

1. **Задача**

**Задача 3:** Как найти подходящую работу по найму?

**Краткое описание:**

Владимир хочет устроиться на работу менеджером по продажам промышленной техники (грузовиков и экскаваторов) и рассматривает предложения двух фирм. В фирме М его заработная плата будет состоять из оклада 80 000 рублей в месяц. В фирме Н ему предлагают комбинированную (сдельно-повременную) оплату труда, при которой месячный оклад составит 30 000 рублей, а премия будет рассчитываться как 0,5% от стоимости техники, проданной за месяц. Известно, что в среднем в фирме Н за месяц продаются 2 грузовика стоимостью 5 000 000 рублей и один раз в 3 месяца – 1 экскаватор стоимостью 7 000 000 рублей. В какой фирме ежемесячная заработная плата Владимира может быть выше?

**Образовательная цель** - закрепить умение оценки выгоды для личного бюджета зарплатных предложений и ожиданий по разным системам оплаты труда: повременной и сдельно-повременной.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, чем различаются сдельная и повременная системы оплаты труда, знать общую структуру заработной платы (постоянная и переменная часть).
* Уметь рассчитывать размер оплаты труда при различных системах оплаты, с учетом различных факторов.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО и АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

**Комментарий:**

Следует обратить внимание учеников на то, что оценивая выгоду сдельно-повременной оплаты труда, соискатель опирается на прогноз продаж, сформированный на основе статистики продаж фирмы в прошедшие периоды. К сожалению, существует множество факторов, независящих от человека, которые могут изменить ситуацию, и прогноз не подтвердится, следовательно, зарплатные ожидания не оправдаются, и существует риск недостаточности дохода для осуществления расходов.

С другой стороны, может случиться ситуация, когда фактический заработок будет выше прогнозируемого. В этом случае рекомендуется обратить внимание учеников на важность формирования в первую очередь резерва ("подушки безопасности"), так как в следующий период может оказаться неблагоприятным, и при сдельно-повременной оплате труда можно получить только минимальный оклад, которого, вероятнее всего, будет недостаточно для покрытия расходов.

1. **Задача**

**Задача 3:** Как найти подходящую работу по найму?

**Краткое описание:**

Владимир хочет устроиться на работу менеджером по продажам промышленной техники (грузовиков и экскаваторов) в фирму Н, где ему предлагают сдельно-повременную оплату труда, при которой оклад составит 30 000 рублей, а премия будет рассчитываться как 0,5% от стоимости проданной техники. Известно, что в среднем менеджер по продажам в фирме Н за год продает 20-30 грузовиков по цене 5 000 000 рублей и 3-6 экскаваторов по цене 7 000 000 рублей. При этом продажи в месяц могут составлять от 1 до 5 грузовиков и от 0 до 2 экскаваторов. Определите диапазон, в пределах которого может изменяться месячная оплата труда Владимира фирме Н, исходя из статистики продаж техники: а) среднегодовой и б) среднемесячной? В ответе укажите минимальную и максимальную возможную заработную плату в рублях с округлением до целых чисел.

**Образовательная цель** - закрепить умение оценки величины дохода, получаемого по сдельной системе оплаты труда на разных временных периодах.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, чем различаются сдельная и повременная системы оплаты труда, знать общую структуру заработной платы (постоянная и переменная часть).
* Уметь рассчитывать размер оплаты труда при различных системах оплаты, с учетом различных факторов.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО и АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

**Комментарий:**

Следует обратить внимание учеников на то, что оценивая выгоду сдельно-повременной оплаты труда, соискатель опирается на прогноз продаж, сформированный на основе статистики продаж фирмы в прошедшие периоды. К сожалению, существует множество факторов, независящих от человека, которые могут изменить ситуацию, и прогноз не подтвердится, следовательно, зарплатные ожидания не оправдаются, и существует риск недостаточности дохода для осуществления расходов.

С другой стороны, может случиться ситуация, когда фактический заработок будет выше прогнозируемого. В этом случае рекомендуется обратить внимание учеников на важность формирования в первую очередь резерва ("подушки безопасности"), так как в следующий период может оказаться неблагоприятным, и при сдельно-повременной оплате труда можно получить только минимальный оклад, которого, вероятнее всего, будет недостаточно для покрытия расходов.

1. **Задача**

**Задача 3:** Как найти подходящую работу по найму?

**Краткое описание:**

Приятели Алексей и Борис сравнивают свои заработные платы. Алексей говорит, что его оклад по трудовому договору составляет 24 000 рублей в месяц, а Борис ежемесячно получает на карточку по 21 000 рублей. Ставка налога на доходы физических лиц равна 13%. Кто из приятелей зарабатывает больше? Какой оклад указан в трудовом договоре у Бориса?

**Образовательная цель** - закрепить умение оценки величины заработной платы до и после уплаты подоходного налога.

**Образовательные результаты:**

* Уметь различать заработную плату до уплаты подоходного налога и после.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО и АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 5 мин.

1. **Задача**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий источник дохода?

**Краткое описание:**

Петр Аркадьевич получил в наследство квартиру и планирует сдавать ее в аренду в течение 10 лет, после чего подарит ее сыну на совершеннолетие. Если сделать в квартире ремонт, то можно будет сдать ее за 28 000 рублей в месяц, а без ремонта – за 20 000 рублей. Ремонт обойдется в 900 000 рублей и займет минимум полгода. Определите, какой из двух вариантов принесет Петру Аркадьевичу больший доход за 10 лет:

1. сделать ремонт и сдавать квартиру дороже;

2. не делать ремонт и сдавать по более низкой ставке.

**Образовательная цель** - закрепить умение оценки выгоды от дополнительных затрат, сделанных с целью увеличения потенциального дохода.

**Образовательные результаты:**

* Выявлять и оценивать возможности получения дохода от использования собственности (сдача в аренду пустующей квартиры, вложение сбережений в финансовые организации и пр.).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО и АО «ПАКК».

Д**лительность мероприятия:** 15 мин.

**Комментарий:**

Рекомендуется пояснить ученикам, что не во всех случаях средства, направляемые на ремонт квартиры, отражаются в цене ее аренды в достаточном объеме, чтобы окупиться. Для рынка недвижимости это достаточно распространенная ситуация, причем не только при сдаче в аренду, но и продаже недвижимости.

Этот же принцип справедлив, например, и для продажи автомобиля. Рекомендуется устранить только критические неисправности, так как именно они снижают цену автомобиля. Все остальные затраты: устранение мелких царапин, замена расходных материалов и т.п. в подавляющем большинстве случаев не увеличивают цену автомобиля.

Следовательно, грамотная оценка целесообразности дополнительных затрат может уберечь от неоправданных расходов.

1. **Задача**

**Задача 4:** Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?

**Краткое описание:**

Водители Ларионов и Кутько арендуют такси у автопарка и возят пассажиров по маршруту «аэропорт – центр города» туда и обратно.

Расходы на поездку в одну сторону (стоимость бензина) составляют 60 рублей. Кроме того, водители платят автопарку арендную плату – 1 000 рублей за рабочую смену (независимо от количества поездок).

Водители установили разную плату за поездку в одну сторону, поэтому им удается совершить различное количество поездок за смену:

1. При стоимости поездки равной 600 рублям, водитель Ларионов совершает 6 поездок за смену.

2. При стоимости поездки равной 350 рублям, водитель Кутько совершает 12 поездок за смену. Используя эти данные, определите, кто из водителей зарабатывает за смену больше?

**Образовательная цель** - закрепить понимание важности грамотного ценообразования для обеспечения высокой рентабельности предпринимательской деятельности.

**Образовательные результаты:**

* Знать особенности предпринимательской деятельности (собственность, налогообложение, ценообразование, реклама и продвижение продукции, взаимодействие с поставщиками, покупателями, персоналом, госорганами).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ»,НОУ МНЦМО иАО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

**Комментарий:**

Обратите внимание учеников на то, что не всегда стратегия установления высокой цены на свои услуги (в том числе стремление закрепиться в премиальном сегменте) будет приносить доход больший, чем стратегия установления средней или низкой цены. При выборе между схожими услугами или товарами покупатель будет руководствоваться ценой, чем и обеспечит спрос продавцу. Поиск баланса между ценой на услугу или товар и спросом, который способен удовлетворить продавец, является очень важным в организации предпринимательской деятельности.

1. **Задача**

**Задача 4:** Как оценить свои возможности заниматься предпринимательством?

**Краткое описание:**

Парикмахер Елена хочет арендовать рабочее место в салоне красоты. В салоне «Люкс» стоимость аренды составляет 15 000 рублей в месяц, плюс 10% от выручки, салон «Эстет» предлагает точно такое же рабочее место за 40% от ее месячной выручки. В среднем клиенты Елены платят 1000 рублей за одно посещение. При каком минимальном количестве клиентов в месяц Елена сможет заработать в салоне «Люкс» больше, чем в салоне «Эстет»? Постройте графики, отражающие зависимость заработной платы Елены от количества клиентов в каждом из салонов.

**Образовательная цель** - закрепить умение оценки затрат, связанных с организацией предпринимательской деятельности.

**Образовательные результаты:**

* Уметь оценивать затраты необходимые для организации и ведения предпринимательской деятельности и соотносить их с ожидаемым доходом.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО и АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 10 мин.