

## IV ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

### Сборник бизнес-заданий для бизнес-боёв

*Университетская лига*

Федеральный кубок по бизнес боям  
IV Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности  
и предпринимательству  
Электронное издание

#### **Авторская группа сборника:**

**Богданова Е. З.**, главный специалист отдела образования администрации Петроградского района Санкт-Петербурга.

**Братковская Е. В.**, методист по аттестации, организатор внебюджетных курсов повышения квалификации ГБУ ИМЦ Красносельского района Санкт-Петербурга, старший методист ИДПО ММЦ НИУ ВШЭ-Санкт-Петербург.

**Евтушенко Н. М.**, преподаватель специальных дисциплин специальности «Страховое дело» ГБПОУ «Брянский профессионально-педагогический колледж»

**Ефимкина С. А.**, преподаватель ИДПО ММЦ НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, финансовый консультант.

**Куликова М. В.**, преподаватель ГБПОУ «Кузнецкий многопрофильный колледж»

**Чернова М. В.**, учитель ГБОУ гимназии 278 им. Б.Б. Голицына Адмиралтейского района Санкт – Петербурга, преподаватель ИДПО ММЦ НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, финансовый консультант.

## **Бизнес-задания по финансовой грамотности для бизнес-боёв.**

В ходе выполнения бизнес-заданий и участия в бизнес-боях школьники должны освоить способ принятия управленческого решения<sup>1</sup>, суть которого в выделении проблемы домохозяйства — исходя из проблемы, в выделении цели домохозяйства — исходя из цели, в выделении действий домохозяйства, которые оно должно совершить для достижения цели — исходя из действий, выделение результата, который домохозяйство сможет получить, совершив эти действия.

**Проблема — цель — действия — результат** (вот способ принятия управленческого решения).

Именно этому пути решения практических финансовых ситуаций нужно научить школьников во время выполнения бизнес-заданий и участия в бизнес-боях, чтобы они принимали правильные управленческие решения и правильно действовали.

Отсюда бизнес-задания должны быть о практических ситуациях домохозяйств и возникающих у них проблемах, а решение бизнес-задания – в выделении проблемы и нахождения пути решения проблемы: цель — действия — результат.

Суть бизнес-боёв в том, что «команда презентация» в выступлении защищает своё решение бизнес-кейса, публично (в презентации) публикуя управленческое решение деятельностной составляющей предложенной практической ситуации, возникшей в домохозяйстве. Если необходимо, команда демонстрирует свою позицию (как в коммуникативном бою) и предъявляет решение финансовой задачи, заложенной внутри бизнес-кейса (как в финансовом бою). Но эти действия являются вспомогательными и никак не главными.

Команда предъявляет способ принятия управленческого решения: проблема — цель — действия — результат, относительно конкретного бизнес-задания. А «команда экспертиза» предъявляет экспертизу решения; экспертиза<sup>2</sup> здесь понимается как предъявление трёх замечаний к способу принятия управленческого решения «команды презентация»:

1 замечание. «Команда экспертиза» фиксирует, выделенное ими самостоятельно из презентации соперника, своё описание способа управленческого решения бизнес-задания: проблема — цель — действия — результат.

2 замечание. «Команда экспертиза» фиксирует выделенные ими самостоятельно недостатки в способе управленческого решения бизнес-задания: соответствие/несоответствие в связке проблема — цель.

3 замечание. «Команда экспертиза» фиксирует выделенные ими самостоятельно недостатки в способе управленческого решения бизнес-задания: соответствие/несоответствие в связке цель — действия — результат.

Затем судьи оценивают и решение, и оппонирование (об этом сказано в правилах).

Следовательно, чтобы «команда презентация» и «команда экспертиза» могли выполнить предписанную им работу, бизнес-задания должны быть правильно придуманы и оформлены.

---

<sup>1</sup> Никакое другое понимание способа принятия управленческого решения здесь не приемлемо

<sup>2</sup> Никакое другое понимание экспертизы здесь не приемлемо

### ТЕМА 3. КРЕДИТОВАНИЕ. УСЛУГИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

#### Кейс № 1

Наталья — мать-одиночка, живёт с сыном 10 лет. Работает в крупной компании и зарабатывает 230 000 рублей до вычета НДФЛ. Обязательные расходы семьи составляют 80 000 рублей. Дополнительно, у Натальи есть кредитные обязательства:

- ипотека на квартиру, в которой она живёт с сыном, кредит оформлен в августе 2016 года под ставку 10 % на сумму 2 400 000 рублей срок 15 лет,
- инвестиционная квартира, которую она приобрела в октябре 2020 года под ставку 6,1 % на сумму 3 500 000 рублей сроком на 20 лет.

Наталья неоднократно задумывалась о том, чтобы быстрее закрыть кредиты, и поэтому с интересом отреагировала на предложение знакомого вложиться в криптовалюту и заработать на изменении её курса. Так как у Натальи резервов не было, знакомый порекомендовал взять кредит в банке и пообещал, что поможет вывести деньги с прибылью ещё до окончания льготного периода по кредитке, сказал, что риск минимальный.

Наталья поверила знакомому и оформила потребительский кредит на сумму 1,5 млн. рублей и кредитную карту на 1 190 000 рублей с беспроцентным периодом 120 дней, с годовой ставкой 25,4 % годовых. Через два дня после покупки криптовалюты счёт был заблокирован, а с адреса технической поддержки она получила письмо «о необходимости подключения обязательного протокола защиты крипто-счёта» в размере 24 % от общего баланса.

Так как у Натальи денег не было, она взяла ещё один кредит на 800 000 рублей на 60 месяцев под 24,9 % годовых и перевела на крипто-счёт. Счёт на один день разблокировали, а потом снова заблокировали с требованием дополнительной оплаты в короткие сроки. Наталья поняла, что попала в лапы мошенников, знакомый перестал выходить на связь, а она осталась без денег.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Натальи, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

## Кейс № 2

Семья из трёх человек (маме 32 года, дочери 8 лет и бабушке 64 года) живут в трёхкомнатной квартире бабушки. Бабушка получает пенсию 14 000 рублей, мама работает логистом с зарплатой 78 тысяч рублей до вычета НДФЛ, дочь получает пенсию от государства по потере кормильца в размере 7 153 рубля.

На маму оформлено 3 кредита с ежемесячными платежами:

- 25 000 рублей под 17,9 % годовых на 3 года, осталось платить полтора года,
- 10 000 рублей под 24,9 % годовых на 5 лет, осталось платить 3 года,
- 3 000 рублей в месяц рассрочка, осталось платить 6 месяцев.

У семьи сбалансированный бюджет.

Квартира бабушки находится в собственности. В «сталинке» никогда не меняли чугунные батареи центрального отопления и в отопительный сезон, в комнате, где живут мать с дочерью, прорвало батарею и произошёл потоп.

Из-за сильной протечки кипятком повредило паркет — пол восстановлению не подлежит, спальный диван разбух от воды и не подлежит эксплуатации. Вода протекла на два этажа вниз. Мать, когда вернулась с работы, при попытке самостоятельно устранить протечку, получила ожог второй степени и была госпитализирована в больницу.

Соседи настроены крайне агрессивно, по экспертизе оценщика они выставили семье счёт на 300 000 рублей, с требованием оплаты в течении 30 дней. На ремонт своей квартиры: замену полов и батарей, покупку новой мебели семье необходимо 350 000 рублей.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для семьи, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 3

Артёму 38 лет, он работает водителем в фармацевтической компании, получает зарплату 65 000 рублей до вычета НДФЛ. Платит алименты на одного ребенка 25% от дохода. Живёт в комнате в коммунальной квартире, за которую платит 14 000 рублей в месяц с коммуналкой. Год назад он купил телевизор в рассрочку на 24 месяца за 129 000 рублей, при этом ему пришлось сократить расходы, чтобы его бюджет остался сбалансированным.

Артём считал, что у него всё стабильно, но внезапное заболевание гриппом, и последующий больничный, вместе с дополнительными расходами на лекарства, сильно ухудшили финансовую ситуацию Артёма. Недолго думая, он оформил кредитную карту в банке на 70 000 рублей и полностью погасил задолженность по рассрочке. Но льготный период закончился через 50 дней, и Артём получил уведомление от банка о необходимости погашения полной задолженности по кредитке с уплатой процентов в размере 33 % годовых за пользование заёмными средствами.

Он по старой схеме, снова оформил кредитную карту другого банка на 80 000 рублей со 100-дневным льготным периодом и закрыл задолженность по первой кредитке, но не расторгнул кредитный договор.

Через два месяца Артём на работе попал в ДТП, где серьезно пострадал автомобиль и товар предприятия. Работодатель, после проведенного расследования, признал Артёма виновным лицом и выставил счёт в оплату убытков в размере 300 000 рублей, которые планирует удерживать из зарплаты в размере 50 % от дохода.

Так как сбережений у Артёма нет, на первой кредитке лимит всего 70 000 рублей, а по второй, подходит к концу льготный период, и если он не вернёт долг в размере 65 000 рублей, то ему надо будет платить ежемесячно 10 % от суммы долга плюс проценты в размере 24,9 % годовых.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Артёма, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

#### Кейс № 4

Варвара живёт в Самаре и работает консультантом в крупном коммерческом банке. Ее дохода с трудом хватает на проживание, транспорт, оплату аренды однокомнатной квартиры за 19 000 рублей + коммуналка 1 500 рублей, и погашение обязательств по потребительскому кредиту, который она брала в июле прошлого года для оплаты путевки в отпуск 240 000 рублей. Кредит оформлен на 36 месяцев под 11,9 % годовых. У Варвары есть кредитная карта с 100-дневным льготным периодом на сумму 150 000 рублей.

Так сложились обстоятельства, что весь лимит по карте Варвара израсходовала в прошлом году в отпуске, а льготный период давно прошёл, и теперь она ежемесячно оплачивает минимальный платёж в размере 10 % от суммы долга и платит проценты банку из расчета 24,9 % годовых. Так как после погашения кредитов денег на обязательные расходы не хватает, Варвара снова использует кредитный лимит, поэтому сумма долга не меняется.

Её близкий знакомый работает в частной компании, где зарплата в три раза превышает доход Варвары. Он рассказал, что бизнес в компании хорошо развивается, руководство приняло решение о создании нового подразделения и планирует набирать штат. Знакомый считает, что Варвара прекрасно подойдёт на позицию управляющего новым подразделением, но, чтобы на неё обратили внимание, надо посетить Международную научно-практическую конференцию в Сочи, на которой будет руководство компании. Варвара может выступить в качестве спикера с докладом.

Конференция состоится через два месяца и будет проходить три дня. Работодатель согласовал Варваре четыре дня за свой счёт, ведь участие в данной конференции имеет большое значение для девушки, поскольку откроет новые возможности для профессионального развития и повышения финансового благополучия.

Варваре необходимо 30 000 рублей на покрытие расходов по поездке на конференцию, включая дорогу, проживание в гостинице, такси и питание в Сочи.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Варвары, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

## ТЕМА 4. СТРАХОВАНИЕ. УСЛУГИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### Кейс № 5

Анне 32 года, в разводе, живёт с семилетним сыном Кириллом в съёмной квартире. Ребёнок учится в первом классе и занимается в секции спортивной гимнастики. Заработная плата Анны составляет 93 000 рублей до вычета НДФЛ, получает алименты в размере 10 000 рублей. Обязательные расходы семьи — 47 000 рублей, с учётом аренды. Родители Анны живут далеко, помогают тем, что летом забирают внука к себе в деревню.

Когда Кириллу исполнилось 4 года Анна оформила Детскую программу накопительного страхования жизни, с целью накопить капитал для ребёнка к окончанию школы. По программе страхования Анна ежегодно вносит по 120 000 рублей, первых два года выкупные суммы равны нулю. У Анны есть сбережения в размере 690 000 рублей и 120 000 рублей на очередной взнос по накопительному страхованию жизни.

В связи с повышением ключевой ставки, Анна приняла решение купить собственную квартиру, думая о том, что сын растёт и ему нужна отдельная комната. На рынке её внимание привлекла 2-комнатная квартира метражом 59,41 м<sup>2</sup> в строящемся доме с чистовой отделкой за 3 720 000 рублей, который по плану должен быть сдан в эксплуатацию в 2-м квартале 2024 года. Банк А. одобрил ей выгодную ипотеку с первоначальным взносом 20 % по ставке 11,9 % на 15 лет. По условиям договора, банк может понизить на 1 % ставку по ипотеке при оформлении страховки жизни и здоровья заёмщика.

Сегодня с Анной связался ипотечный менеджер и предупредил о повышении ставки на два пункта через три дня. Анна в замешательстве, ведь у неё подошёл очередной взнос по программе Детского НСЖ.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Анны, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 6

В феврале 2022 года у Виктора и Елены родилась дочь Светлана. Виктор сейчас работает один, получает заработную плату в размере 105 500 рублей до вычета НДФЛ. После случая пропажи денег с зарплатной карты из-за мошенников, он ежегодно оформляет коробочный продукт «Защищённая карта + Здоровье». Страховка в год стоит 9 000 рублей, страховая сумма рисков Держателя карты составляет 250 000 рублей, страховая сумма от несчастных случаев — 300 000 рублей, за каждый день госпитализации страховая компания компенсирует 0,3 % от суммы страховки, в остальных случаях — 100 %.

Елена находится в декрете по уходу за ребёнком до 3 лет. У нее есть хобби, за которое ежемесячно она получает в среднем 10 000 рублей, деньги тратит на свои потребности.

Расходы семьи были 75 % от дохода, пока они в начале 2023 года не приобрели новый автомобиль, что увеличило расходы на 10 000 рублей. Стаж вождения Виктора составляет три года без ДТП. Семья с профицита формирует финансовую подушку безопасности, на сегодняшний день у них накоплено 200 000 рублей.

Как-то, возвращаясь с работы, Виктор не справился с управлением и врезался в автомобиль гражданки Бершивой. Участники, так как оба были застрахованы по ОСАГО, быстро оформили ДТП по европротоколу, то есть без вызова сотрудников ГИБДД и без фотофиксации.

На следующий день Виктора увезли в больницу с сотрясением головного мозга, где он провел две недели.

Страховщики разобрались в ситуации и выплатили пострадавшей максимально возможную при таких условиях сумму — 100 тысяч рублей. Но вот беда, стоимость восстановительного ремонта без учёта износа составила 275 тысяч рублей. Плюс ещё утрата товарной стоимости, а также расходы на эксперта для оценки повреждений. В общем, Бершива обратилась в суд о взыскании с виновника ещё 186 тысяч рублей. И суд, признав её доводы убедительными, взыскал с виновника эту сумму.

Так же на ремонт собственного автомобиля Виктору нужно будет потратить 156 000 рублей.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Виктора, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 7

Павел получает заработную плату в размере 65 000 рублей. Так как он работает не официально, а работа связана с риском, то ежегодно в мае он оплачивает полис по программе «Страхование от несчастных случаев и болезней» за 5 400 рублей.

Условия страхования:

Страхование от несчастных случаев	
Страховая сумма	500 000 рублей
Риск	Травма (телесные повреждения)
Условие выплаты	В соответствии с таблицей размеров страховых выплат в связи с несчастным случаем (от 3 % до 100 %)
Риск	Госпитализация
Условие выплаты	От 0,3 % страховой суммы за каждый день пребывания в стационаре
Риск	Проведение хирургической операции
Условие выплаты	От 3 % до 100 % страховой суммы по таблице размеров страховых выплат
Риск	Постоянная полная или частичная утрата трудоспособности (инвалидность)
Условие выплаты	Процент от страховой суммы в зависимости от установленной группы инвалидности: 100–75–50 % (1–2–3 группа)
Риск	Смерть
Условие выплаты	Единовременно в размере 100 % назначенному выгодоприобретателю или наследнику по закону РФ

Зарплата Натальи составляет 41 250 рублей до вычета НДФЛ.

Супруги воспитывают дочь Кристину 9 лет. В 2020 году семья приобрела квартиру по льготной ипотеке. Размер кредита составляет 3 200 000 рублей под 6,1 % годовых на 20 лет. Расходы семьи составляют 95 % от доходов.

На начало 2023 года у семьи есть сбережения в размере 120 000 рублей. Так как Кристина часто болеет, супруги запланировали летом поехать в отпуск на море. Они нашли путёвку в Сочи на 2 взрослых и 1 ребенка за 130 000 рублей (всё включено) и в январе внесли предоплату 70 % от стоимости путёвки. По договору оставшуюся сумму необходимо внести до 15 мая.

4 марта Павел перед домом поскользнулся, упал и получил перелом голеностопного сустава. Три дня находился в больнице, затем до 28 апреля лечился дома.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для семьи Павла, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

## Кейс № 8

Кирилл (44 года) работает на руководящей должности в крупной компании. У него есть семья: супруга Ирина (39 лет) домохозяйка и трое несовершеннолетних детей — старшему 16 лет, среднему 10 лет, а младшему 6 месяцев. Родители Кирилла — пенсионеры, живут на другом конце города. Кирилл давно думал, как их перевезти поближе к себе. У семьи в собственности есть часть загородного дома, расположенного в 20 км от города. На днях ему предложили выкупить вторую часть дома, что было своевременным предложением, ведь дети быстро растут и им необходимо личное пространство, которое не может обеспечить городская квартира.

Придомовая территория в 20 соток позволит организовать как досуг детей, так и место хранения всего на свете: игрушек, колясок, велосипедов, роликов и ещё миллиона вещей, которые не помещаются в квартире. Супруга сможет разбить сад, о котором давно мечтала, а Кирилл перевезти родителей. При этом городские квартиры семья продавать не планирует. Своей будут пользоваться по мере необходимости, так как супруг работает в городе, а старший сын скоро поступит в университет, а родительскую планируют сдавать.

Банк одобрил Кириллу потребительский кредит на 2 миллиона рублей на 5 лет, со страховкой, которая составила 53 % от суммы кредита. При этом к застрахованным рискам относятся: смерть по любой причине, инвалидность 1 и 2 группы (нерабочая), потеря работы. В случае отказа от страховки ставка по кредиту увеличится.

Кирилла устраивают условия по данному кредитному предложению, но смущает высокая переплата по страховке и ограниченный перечень страховых рисков. Он понимает, что, являясь единственным кормильцем в семье, должен максимально защитить себя и своих близких от различных непредвиденных ситуаций на протяжении всего срока погашения кредита.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Кирилла, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

## ТЕМА 5. ИНВЕСТИРОВАНИЕ. УСЛУГИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

### Кейс № 9

Семья Паричковых живёт в Санкт-Петербурге. Муж Сергей (45 лет) работает менеджером, жена Ирина (43 года) — врач-педиатр в частной клинике, дочь Ольга (19 лет) учится платно на 2 курсе университета, сын Антон — ученик 7-го класса физико-математической гимназии.

Семья в июле 2020 года купила трёхкомнатную квартиру, оформив льготный ипотечный кредит под 6 % годовых, с первоначальным взносом 30 % сроком на 15 лет. Стоимость трёхкомнатной квартиры составила 8 миллионов рублей.

Заработной платы Сергея и Ирины хватает на покрытие всех основных затрат семьи и погашения ипотеки. На днях Сергей вступил в права наследования по закону от родителей. Согласно выписке из реестра акционеров, он стал владельцем 5 000 акций Газпрома и 7 000 акций Сбербанка, от отца осталось 250 000 рублей на счёте до востребования, а от матери достался банковский вклад на сумму 400 000 рублей на 2 года под 8,5 % годовых, срок окончания вклада 1 июня 2024 года, с условием выплаты процентов в конце срока.

На семейном совете Сергей и Ирина обсудили необходимость создания финансовой подушки безопасности и формирования пенсионных накоплений на каждого. Так же, семья Паричковых давно мечтает купить автомобиль-внедорожник, чтобы ездить в путешествия по стране всей семьёй. Стоимость автомобиля 2,5 миллиона рублей. Дочери-студентке требуется ноутбук для учёбы за 130 000 рублей, так как стационарный семейный компьютер уже устарел и вряд ли его можно продать.

Семья Паричковых пытается расставить цели в приоритетном порядке и составить личный финансовый план по достижению всех целей.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для семьи Паричковых, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 10

Евгения 23 года, она в прошлом году закончила университет и с сентября этого года устроилась на работу в крупную компанию. Её заработная плата по трудовому договору составляет 52 000 рублей до вычета НДФЛ. Расходы на личные нужды составляют 15 000 рублей. Ещё в университете Евгения изготавливала подарочные свечи, которые реализовала через социальные сети, чтобы иметь собственные деньги.

Евгения живёт с родителями, которые постоянно контролируют дочь и замучили своими советами «как жить». Евгения мечтает о собственной однокомнатной квартире, так как хочет жить самостоятельно.

Бабушка Евгении — Анастасия Романовна — в прошлом финансист, долгое время работала в банке и видела, как люди переплачивают большие суммы по кредитам, поэтому высказалась против желания внучки купить квартиру в ипотеку. Сама Анастасия Романовна не брала никогда кредитов, а всегда копила деньги с помощью банковских вкладов.

Бабушка предложила Евгении накопить за 3 года деньги на квартиру, при выполнении этого условия Анастасия Романовна подарит внучке 1,5 млн рублей. Стоимость квартиры с учётом прогноза по инфляции за 3 года составит 3,5 млн рублей.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Евгении, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 11

Соня из небольшого городка, учится на 3 курсе в областном педагогическом институте на филологическом факультете со специализацией английский и русский языки. При поступлении в вуз Соня отказалась от общежития, так как в этом городе есть родственники, которые гостеприимно предложили пожить у них на период учебы. Девушка прилежно учится, сдаёт сессии на отлично, что позволяет ей получать материальную поддержку в виде назначения повышенной стипендии.

Дома у Сони осталась мама Наталья (47 лет) и дедушка Владимир Иванович (70 лет). Мама Сони постоянно болеет и не может работать в полную силу, поэтому трудоустроена на полставки медсестры. Платить по всем счетам и материально поддерживать Соню в размере 5 000 рублей, семье удаётся благодаря пенсии деда.

На основные расходы Соне хватает стипендии и денег, которые даёт дедушка. Но он сказал, что сможет помогать им не более 5 лет, а дальше Наталья и Соня должны начать справляться сами.

Недавно Соня прошла курс по финансовой грамотности и задумалась о необходимости создания собственных финансовых резервов. Она понимает, что через 5 лет забота о маме ляжет на её плечи.

В планах Сони создать капитал в размере 2 миллионов рублей, которые бы она могла через 5 лет разместить на банковском вкладе. Доход по вкладу в виде процентов в перспективе будет хорошей финансовой поддержкой для мамы.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Сони, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

## Кейс № 12

Александр Семёновичу 60 лет, он работает руководителем технологической лаборатории на мебельном производстве и получает заработную плату после вычета НДФЛ 80 000 рублей. Живёт в двухкомнатной квартире один, за которую коммунальные платежи в среднем составляют 8 400 рублей в месяц. Сумма других его обязательных расходов — 22 230 рублей. Помимо этого, у него есть кредитные обязательства в размере 29 980 рублей за машину, которую он приобрёл с помощью автокредита в феврале 2020 года на 7 лет.

Из профицита, 15 000 рублей Александр Семёнович отдаёт семье единственного сына Олега в качестве помощи по погашению ипотечного кредита, без которой семья сына не сможет справиться со своими финансовыми обязательствами.

В семье Олега год назад родился Иван — любимый и долгожданный внук Александра Семёновича. После рождения внука Александр Семёнович задумался о создании капитала к совершеннолетию ребёнка. По его подсчётам минимальная сумма капитала на будущее Ивана должна составить 1,5 миллиона рублей.

Согласно накопленным пенсионным баллам, его пенсия составит 23 500 рублей и дед, если не будет работать, то не сможет ни поддерживать семью сына, ни формировать капитал внуку. На текущий момент Александр Семёнович имеет финансовую подушку безопасности в сумме 300 000 рублей.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Александра Семёновича, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

**ТЕМА 6.  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ**

**Кейс № 13**

Марии 32 года. Она снимает квартиру за 17 000 рублей, включая оплату коммунальных услуг. Прочие обязательные расходы Марии составляют 22 000 рублей.

Она работает поваром в кафе по графику «три через три» с 9:00 до 22:00, заработная плата по трудовому договору 55 000 рублей. Мария мечтает приобрести собственную квартиру и уже два года накапливает на первоначальный взнос, который по расчётам девушки не должен быть меньше 800 000 рублей. Год назад Мария освоила новый вид заработка — десерты на заказ. Она приобрела планетарный миксер и небольшой холодильник, потратив из накоплений 25 000 рублей.

Теперь всё своё свободное время она уделяет подработке, которая помогает накопить на первоначальный взнос: ежемесячно доход от подработки составляет 48 000 рублей, а затраты — 27 500 рублей. Клиенты обращаются к Марии через социальные сети. Вкусные десерты из натуральных продуктов, оригинальный декор и упаковка, наличие множества положительных отзывов привели к быстрому росту клиентской базы. Количество клиентов, которые желают заказать десерты у Марии, увеличилось в 2 раза.

На днях Марии предложили новую работу: в соседнем районе, где девушка планирует приобрести через год квартиру, открылся ресторан «Новый проект», куда требуется повар с графиком 5 дней в неделю с выходными в будни, оклад 70 000 рублей.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Марии, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

## Кейс № 14

Валерий Кошкин закончил колледж по специальности «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта» и поступил в вуз на заочное обучение по программе «Автомобильный сервис», срок 3,5 года. Стоимость обучения 55 000 рублей в год, за первый год оплату внесли родители. На 20-летие Валерия его отец — Иван Петрович — подарил небольшой бизнес: автомойку, которая находится в очень удачном месте. Автомойка расположена в отдельном кирпичном здании общей площадью 160 м<sup>2</sup>, рассчитана на два машиноместа, состоит из двух блоков (площадью 50 м<sup>2</sup> и 70 м<sup>2</sup>), также офисной комнаты. Оснащена электроснабжением, водоснабжением и водоотведением, отоплением и системой вентиляции.

Сам отец открыл мебельное производство, и автомойка последние месяцы только отнимала у него силы и время. Но поскольку это был первый бизнес Ивана Петровича, принесший немалый доход в сложное для семьи время, отец решил сохранить его и взял с сына слово: Валерий должен стать самостоятельным, как и его отец.

Валерий зарегистрировался в качестве ИП (патентная система налогообложения) и занялся новой деятельностью. Оплату единственному работнику Валерий оставил на том же уровне — 50 % от выручки сотрудника. Сам выполнял не только роль администратора, но и второго автомойщика. Поскольку клиентура была наработана ранее, автомойка приносила стабильный чистый доход — в среднем 88 000 рублей в месяц.

Валерий снял квартиру за 15 000 рублей, включая оплату коммунальных услуг. Остальные расходы Валерия составляли 30 000 рублей.

За год работы он приобрёл автомобиль стоимостью 350 000 рублей, отдал отцу долг 55 000 рублей и планировал оплатить вуз до конца обучения. Но месяц назад на соседней улице открылась мойка самообслуживания: оборудованные всем необходимым 3 моечных поста с поминутной оплатой. Валерий сразу стал замечать, что новый конкурент отбирает у него всё больше клиентов. За месяц чистый доход снизился в три раза, работник, недовольный заработком, собрался увольняться.

Валерий помнил о слове, данном отцу, и понимал, что необходимо вносить какие-то изменения в своей предпринимательской деятельности.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Валерия, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 15

Семёну 22 года, он с 12 лет учился в танцевальной школе, в которой изучали не только классическую хореографию, но и разные танцевальные стили.

Школа танцев для детей с 12 лет и старше — единственная в городе, где жил Семён и его родители. За время учёбы он неоднократно становился победителем и лауреатом танцевальных конкурсов разного уровня, стал автором двух хореографических постановок. После окончания школы Семён поступил в вуз по специальности «Хореографическое искусство».

Уже на 2 курсе Семён с одногруппниками подрабатывал постановками танцев для детских праздников и общественных городских мероприятий, что позволило ему накопить капитал 350 000 рублей. Родственники и друзья пророчили ему великое будущее танцовщика и хореографа, а Семён мечтал открыть собственную студию танцев. За месяц до защиты диплома, возвращаясь домой с репетиции, Семён попал в ДТП, последствия которого стали необратимыми — инвалидная коляска.

Родители на лечение и реабилитацию сына потратили все свои сбережения и оформили кредит наличными на сумму 500 000 рублей на 5 лет под 16,5 % годовых в банке. Поддержка родных и близких позволила Семёну пройти через серьёзное жизненное испытание, сохранить жажду жизни и любовь к танцу.

Семён понимал, что пенсии по инвалидности II группы на самостоятельную жизнь не хватает и он не может постоянно рассчитывать на помощь родителей. Семён задумался о дальнейшей своей профессиональной деятельности и о том, как осуществлять её в инвалидной коляске.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Семёна, чтобы добиться желаемого положительного результата.**

### Кейс № 16

Сергей после окончания вуза не мог устроиться на работу по профессии и решил заняться бизнесом. Сестра Вера предложила ему открыть кофейню. У Веры был опыт в общепите: на тот момент она успела поработать сомелье в престижных ресторанах нашей столицы. Они решили, что Сергей будет отвечать за организацию работы и кофе, а сестра за кассу. Сбережений и других источников дохода у ребят нет. Поэтому деньги на бизнес 1 000 000 рублей они взяли в банке на 36 месяцев под 16,9 %.

По составленному бизнес-плану первые два месяца они планировали делать по 50 чеков в день по 250–300 рублей, что в месяц составит 440 000 рублей. По прогнозам чистая прибыль первые два месяца составит ноль. С третьего месяца родственники планировали пробивать уже по 150 чеков в день и получать 880 000 рублей чистой прибыли. Ребята нашли помещение в проходном месте, за первый и последний месяц заплатили 400 000 рублей, купили профессиональную итальянскую кофемашину Nuova Simonelli Appia II за 200 000 рублей и кофемолку Simonelli за 150 000 рублей. На оставшиеся кредитные средства молодые люди приобрели сырье и расходные материалы. В качестве бухгалтера на аутсорсинг приняли знакомую за 22 000 рублей в квартал, которая раньше работала в налоговой.

Сергей и Вера открыли свою кофейню в феврале 2021 года и получили выручку 300 000 рублей, в марте — 380 000 рублей, дефицит покрывали за счёт займа денег у друзей. В апреле чистая прибыль составила 0 рублей, в мае — 170 000 рублей, июне — 250 000 рублей. В июне ребята посетили выставку для профессионалов индустрии кофе и чая, где приобрели новую, более производительную кофемашину Sanremo Cafe Racer со скидкой 20 %, и прямо на месте оформили лизинг на год за 900 000 рублей, с первоначальным взносом 240 000 рублей.

Этой покупкой молодые люди увеличили расходы кофейни. В июле поступило уведомление о налоговом сборе на сумму 60 000 рублей. При расследовании ситуации оказалось, что бухгалтер классифицировал их бизнес, как розничную торговлю, тогда как фактически они занимаются общественным питанием. Друзья Сергея обратились с просьбой вернуть им ссуженные деньги.

**Проанализируйте условия кейса, выделите проблему, сформулируйте цель, предложите и обоснуйте оптимальное управленческое решение данной ситуации, доступное для Сергея и Веры, чтобы добиться желаемого положительного результата.**