

Т. С. Игликов, К. С. Болуспаева, Г. Ж. Саркытбаева

ГЛОБАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Основы предпринимательства и бизнеса
Финансовая грамотность

11

Учебное пособие



Iglikov
Financial School

УДК 005(075)
ББК 65.050я72
И22

*Рекомендовано Министерством просвещения Республики Казахстан
и Национальной академией образования имени И. Алтынсарина.
Прошло экспертизу в РГП на ПХВ
«Республиканский научно-практический центр экспертизы содержания образования»*

Данное учебное пособие является частью учебно-методического комплекса (УМК), состоящего из двух компонентов: учебного пособия и методического руководства для преподавателя. УМК создан на основании типовой учебной программы курса «Глобальные компетенции», разработанной в соответствии с Государственным общеобязательным стандартом дошкольного воспитания и обучения, начального, основного среднего и общего среднего, технического и профессионального, послесреднего образования, утвержденным приказом министра просвещения Республики Казахстан от 21 ноября 2022 года № 467 «Об утверждении государственных общеобязательных стандартов дошкольного воспитания и обучения, начального, основного среднего и общего среднего, технического и профессионального, послесреднего образования» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 306540).

Учебное пособие содержит два юнита «Основы предпринимательства и бизнеса» и «Финансовая грамотность» курса «Глобальные компетенции». Первый юнит «Основы предпринимательства и бизнеса» состоит из 4 разделов и 20 уроков (по 5 уроков в каждом разделе). Второй юнит «Финансовая грамотность» состоит из 4 разделов и 16 уроков (по 4 урока в каждом разделе).

Игликов Т. С., Болуспаева К. С., Саркытбаева Г. Ж.

И22 **Глобальные компетенции. Юнит. Основы предпринимательства и бизнеса. Финансовая грамотность.** Учебное пособие для 11 класса общеобразовательных школ. – Астана: ИП «Iglikov Financial School», 2023. – 176 с.: ил.

ISBN 978-601-09-2073-6



ISBN 978-601-09-2073-6

УДК 005(075)
ББК 65.050я72

©Игликов Т. С., 2023

1 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА

Раздел 1.1

Основы предпринимательства

На уроках данного раздела ты познакомишься с предпринимательством и его базовыми принципами, а также научишься отличать бизнес по виду предпринимательской деятельности. Ты откроешь для себя фундаментальные механизмы функционирования рынка и поймешь, по какому принципу происходит ценообразование какого-либо продукта.

Ты узнаешь, почему так важно рыночное равновесие, как оно достигается и как избежать излишка или дефицита товара. В процессе изучения материалов раздела ты познакомишься с новыми терминами и концепциями, такими как бизнес-риски, себестоимость, рыночный спрос и предложение, бизнес-процесс и бизнес-технологии.

Ты получишь информацию о том, какие навыки выделяют успешных предпринимателей на фоне всех остальных и почему без них успех бизнесмена невозможен.

1.1.1 Введение в предпринимательство

Ты узнаешь:

- что такое предпринимательство;
- кого принято называть предпринимателем;
- историю одного успешного предпринимателя.

Ты научишься:

- определять, кто такой предприниматель;
- классифицировать предпринимателей по сфере деятельности;
- оформлять и презентовать бизнес-идею.

Ключевые слова:

предприниматель, предпринимательство, прибыль, риск; сферы предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая, финансовая, страховая деятельность.

Кого ты считаешь предпринимателем?

Какими качествами должен обладать успешный предприниматель?

Каких успешных казахстанских предпринимателей ты можешь назвать?



Дискуссия

Как ты думаешь, что является самым важным в реализации бизнес-идеи?

Человек, который может добровольно брать на себя весь риск, связанный с реализацией идей по созданию чего-то нового или улучшению уже существующего, называется **предпринимателем**.

Предпринимательство – деятельность, связанная с продажей товаров и оказанием услуг, целью которой является получение регулярной **прибыли** – положительной разницы между ценой продажи и суммой вложенных средств.

Задание

Приведи примеры из собственной жизни и жизненных ситуаций, когда ты брал ответственность за положительный или отрицательный результат своей деятельности или командной работы.

Выскажи мнение

Как ты понимаешь данное высказывание? Почему предприниматель должен «делиться» победой со своей командой? Должно ли поражение оставаться «сиротой» или предприниматель должен брать ответственность на себя?



Дискуссия

Как ты думаешь, какая существенная разница между новатором и инноватором?

Новатором называют человека, который открыл что-то новое или привнес новую идею в какой-либо области. Инноватор – это человек, который использует новшество для получения коммерческой выгоды. В первом случае заработок не является приоритетом, а во втором – прибыль является основным мотиватором. Поэтому новатор ближе по значению к изобретателю, а инноватор ближе к предпринимателю.

Запомни!

Любая предпринимательская деятельность сопровождается риском – вероятностью потери некоторой части или полного объема вложенных в дело средств. Поэтому предприниматель должен брать ответственность на себя за любой результат (положительный, отрицательный).

Это интересно!

У победы множество родителей, а поражение – всегда сирота.

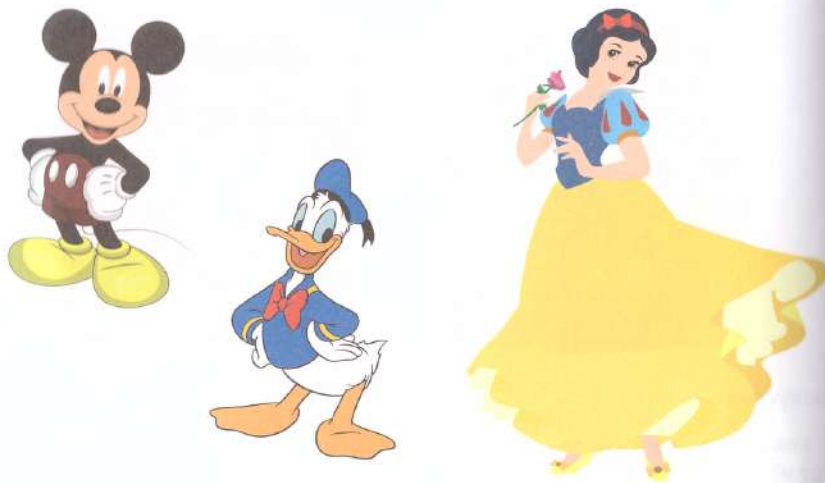
КЕЙС

Одним из ярких примеров упорства, ответственности и риска в предпринимательстве является Уолт Дисней, который основал одну из самых крупных компаний в сфере развлечений.

В 1919 году Уолт Дисней работает художником кинорекламы и пробует запустить несколько мультипликационных проектов из студии, расположенной в гараже отца. Все это не приносит ему должного успеха, и Уолт становится банкротом. Но вместо того чтобы опустить руки, Дисней продолжает упорно работать и генерировать новые идеи. Одним из его проектов становится создание парка аттракционов.

Во время поиска инвестиций Уолт Дисней получил отказ 302 раза. После каждого отказа он находил новые возможности для улучшения своей презентации. Это дало возможность добиться положительного результата в 303-й раз. Такой настойчивости и упорству остается только позавидовать.

В итоге в 1955 году был открыт парк «Диснейленд», который через полгода посетили более одного миллиона человек. На сегодняшний день стоимость The Walt Disney Company составляет не менее 160 млрд долларов США.



Наша жизнь невероятно многообразна, соответственно, человеческие потребности тоже очень различны. В связи с этим существует множество сфер для предпринимательской деятельности: производство, сельское хозяйство, строительство, коммерческая, финансовая и страховая деятельность.

Производство

Производство представляет собой процесс создания разнообразных продуктов и их предоставление на рынок. Оно охватывает различные отрасли, включая добычу природных ресурсов, их обработку и производство конечных товаров для повседневного использования.

Сельское хозяйство

Сельское хозяйство является ключевой отраслью экономики, направленной на производство продуктов питания и сырья, необходимого для других сфер промышленности. Оно имеет стратегическое значение и активно функционирует в каждом регионе страны.

Строительство

Строительство охватывает разнообразные строительные операции, включая создание объектов, установку и демонтаж оборудования, благоустройство земельных участков и другие строительные-отделочные работы.

Коммерческая деятельность

Коммерческой деятельностью называется процесс покупки разнообразных продуктов (товаров) с целью их последующей продажи. В этом случае коммерсанты часто выступают в качестве посредников, связывающих покупателей с производителями, и обеспечивают хранение, транспортировку, оформление, распределение и иногда даже смешивание товаров.

Финансовая деятельность

Финансовая деятельность направлена на обеспечение предпринимателей необходимыми средствами, в том числе путем предоставления кредитов, и является важным элементом экономики, включая банковский кредит как классический пример финансовой операции.

Страховая деятельность

Страховая деятельность представляет собой процесс, при котором предприниматель принимает денежные взносы от клиентов и обязуется выплатить финансовую компенсацию в случае повреждения, потери имущества, несчастного случая или природного катастрофы. Кроме имущественных рисков, клиенты страховых компаний также могут застраховать свое здоровье или здоровье своих близких.

Выскажи мнение

Как ты считаешь, среди всех видов предпринимательской деятельности, какая, по твоему мнению, вносит наибольший вклад в экономику и общество?

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА

Приведи примеры компаний, функционирующих в твоём городе (поселке) по следующим направлениям предпринимательской деятельности:

- производственная;
- сельскохозяйственная;
- строительная;
- коммерческая;
- финансовая;
- страховая деятельность.

Заполни таблицу.

Сфера предпринимательской деятельности	Наименование компании	Основные функции предпринимателя
1	2	3
Производственная		
Сельскохозяйственная		
Строительная		
Коммерческая		
Финансовая		
Страховая		

Мифы о предпринимательстве

Предпринимательство – это полная свобода. Многие люди убеждены, что человек, занимающийся предпринимательской деятельностью, благодаря постоянному денежному потоку абсолютно свободен в принятии решений, а также располагает большим количеством свободного времени. В действительности предпринимательство – это работа, требующая от бизнесмена постоянного контроля и вовлеченности во все производственные процессы. Настоящая свобода предпринимателя заключается только в том, что он сам выбирает пути развития и способы решения проблем.

Можно нанять специалистов, которые будут сами выполнять всю работу, а предпринимателю остается только получать прибыль. Необходимо понимать, что наличие в команде профессионалов действи-

тельно необходимо, но наем таких специалистов вовсе не гарантирует успешности проекта. Дело в том, что высококвалифицированные кадры зачастую стоят дорого, а начинающий бизнес не всегда способен генерировать необходимый для этого доход. Также важно учитывать, что собственник бизнеса для делегирования обязанностей должен в первую очередь самостоятельно разбираться во всех деталях производства.

Предприниматель не должен совершать ошибок. В бизнесе, как и в жизни, невозможно не ошибаться. Подобно конкуренции и другим трудностям, вероятность принятия неверного решения должна мотивировать бизнесмена, а не пугать. Именно собственные ошибки формируют опыт, который жизненно необходим для предпринимателя на этом пути. Путь предпринимателя полон неопределенности, поэтому так важно развивать навыки поиска оптимальных решений, особенно в критических ситуациях.

Дискуссия

Как ты считаешь, что является источником возникновения мифов о предпринимательстве? Как ты думаешь, такое большое количество мифов – это особенность предпринимательства или это свойственно и другим видам деятельности?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Разделитесь на несколько команд. Каждая команда выступает как предприниматель, а затем как инвестор и наоборот.

1 Когда команда выступает как предприниматель, она должна презентовать свой проект. Задача – донести до инвесторов уникальность и выгодность проекта. Учитывается визуальное оформление презентации и навыки публичного выступления.

2 В это время задача инвесторов – оценить уникальность и выгодность каждого проекта по 10 баллам.

3 Побеждает команда, набравшая наибольшее количество баллов.

Рефлексия

1 Какие основные идеи и понятия в области предпринимательства вы нашли наиболее интересными и информативными во время введения в эту тему?

2 Какие сферы предпринимательской деятельности преобладают в твоём регионе?

3 Какую роль (предпринимателя, инвестора) в исследовательской работе ты считаешь важнее?

1.1.2 Механизмы функционирования рынка

Ты узнаешь:

- что называют рыночным механизмом;
- из чего состоит механизм рынка;
- кого называют производителем (товаров и услуг);
- кто такие потребители (товаров и услуг).

Ты научишься:

- объяснять, чем отличается производитель от потребителя;
- определять звенья, задействованные в создании и продаже товаров или услуг;
- различать рыночное и централизованное (государством) ценообразование;
- выстраивать алгоритм расчета себестоимости;
- рассчитывать размер прибыли.

Ключевые слова:

производители, потребители, цена, ценообразование, себестоимость.

Можно ли в современных условиях вести домашнее хозяйство и ни от кого не зависеть? Другими словами, человек должен обеспечить себя и свою семью всем необходимым: едой, одеждой и бытовыми принадлежностями. Аргументируй свой ответ.

Процесс создания продукции (товара или услуги) называется **производством**. Компания или человек, которые занимаются производством, называются **производителями**. Человек или компания, которые покупают продукцию производителей для собственных нужд, называются **потребителями**. **Механизм функционирования рынка** основан на взаимодействии производителей и потребителей.

Дискуссия

Перечисли основные причины взаимодействия производителей и потребителей.



Задача

Перечисли места (это могут быть как физические, так и виртуальные), где человек может выступать как продавец, так и покупатель.

Ключевым моментом любой сделки является **цена** – количество денег, в обмен на которые продавец готов продать единицу товара или услуги. Производитель, определяя цену продажи, стремится к тому, чтобы она была выше, чем **себестоимость** – сумма расходов, которую он потратил на производство единицы товара или услуги.

Дискуссия

Как ты думаешь, какие расходы кондитер должен включить в себестоимость своего торта?

Запомни!

Основной любой сделки является **выгода**. Для производителя выгодой будет полученная **прибыль**. Для потребителя выгода – это отсутствие переплаты за полученные товары или услуги.

Структура розничной цены на колбасу высшего сорта (1 кг)



Формирование величины цены продажи товара или услуги, выраженной в определенной сумме денег, называется **ценообразованием**. Существует два основных вида ценообразования: **рыночное** – основанное на спросе и предложении и **централизованное государственное** – на основе назначения цен государственными органами.

Дискуссия

Назови товары и услуги, цены на которые устанавливает государство. Как ты считаешь, почему на одни товары и услуги цены регулируются государством, а на другие нет?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

Рассчитай размер прибыли одного торта (в сумме и в процентах), если:

- цена продажи – 8 000 тенге;
- расходы на сырье – 3 000 тенге;
- расходы на электричество – 500 тенге;
- заработная плата сотрудников – 2 000 тенге;
- маркетинговые расходы – 1 000 тенге.

Выскажи мнение

Какое количество звеньев задействовано в пошиве и продаже одного женского платья?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Исследуй рынок. Выбери бизнес. Определи, какие звенья были задействованы в создании и продаже продукта.

Производитель сырья	Дистрибьютор	Доставка	Производство	Продажа
1	2	3	4	5

Помимо того, что цена является конкретной денежной суммой, которую покупатель готов заплатить продавцу за товар или услугу, цена также имеет и другие задачи.

Цена может выступать в роли:

- 1 показателя соотношения спроса и предложения;
- 1 финансового измерителя сделки или посредника обмена товара на денежные средства;
- 1 фактора, влияющего на территориальное размещение производства и его объем;
- 1 весомой составляющей рыночной конъюнктуры;
- 1 фактора налогообложения;
- 1 инструмента формирования прибыли;
- 1 фактора, определяющего уровень жизни и фактических доходов населения;
- 1 рычага рыночной конкурентной борьбы.



Задание

Назови различные источники и определи факторы, формирующие цену, по своим собственным данным. Объедини полученные результаты в схему, творчески оформи ее и презентуй перед классом.

Рефлексия

- 1 Какие механизмы функционирования рынка вам показались наиболее интересными и влияющими на бизнес-процессы, и как вы считаете, они могут помочь на ваши собственные предпринимательские усилия?
- 1 Праведливо ли было бы, если бы все цены на товары и услуги регулировались государством?
- 1 Какую главную цель преследует предприниматель при ценообразовании?

1.1.3 Рыночное равновесие

Ты узнаешь:

- что такое спрос и предложение;
- как достигается рыночное равновесие;
- как рассчитывается объем спроса и предложения;
- от чего зависит цена спроса и предложения;
- в каких ситуациях возникает дефицит и излишек товаров.

Ты научишься:

- рассчитывать объем спроса и предложения;
- объяснять, как достигается рыночное равновесие;
- определять ситуации, когда возникает дефицит и излишек товаров.

Ключевые слова:

спрос, предложение, рыночное равновесие, объем спроса, цена спроса, объем предложения, цена предложения, дефицит товара, излишек товара.

Какая из стратегий кажется тебе верной?

- Продавать свой товар по самой низкой цене, чтобы реализовать максимальное количество единиц своей продукции.
- Продавать свой товар по самой высокой цене, чтобы получать максимальную прибыль с каждой сделки.

Аргументируй свой ответ.

Намерение покупателей приобретать товары или услуги, обеспеченное возможностью заплатить за них названную цену, называется **спросом**. Готовность предоставить товары или услуги по данной цене называется **предложением**.

Эксперты считают, что именно **спрос рождает предложение**. Но эти два понятия не всегда совпадают по объему и цене. Поэтому рынок стремится к равновесию. **Рыночным равновесием** называется ситуация на рынке, когда спрос и предложение равны по объему и цене между собой.

Однако в современном мире все чаще и чаще на рынке появляются продукты, создание которых напрямую не продиктовано общественным (рыночным) запросом, а является результатом технологического прогресса. Одним из самых ярких примеров такой категории продуктов можно назвать мобильный банкинг. Таким образом, новые технологии не только порождают несуществующие ранее продукты, но и меняют устоявшиеся законы рынка.



Возьми мнение

Может ли рассчитывать продавец (товаров или услуг) на неограниченные объемы продаж?

Единство товаров или услуг, которое покупатели готовы приобрести по фиксированной цене в течение определенного периода времени, называется **объемом спроса**. Наивысшая цена, по которой покупатели готовы приобрести определенное количество товаров или услуг, называется **ценой спроса**.

Задача

Расчетный объем спроса на твердое и жидкое топливо, которое жители поселка используют за зимний сезон (5 месяцев).

Общее количество домов в поселке равно 150. 30% из них используют твердое топливо, средняя ежемесячная потребность одного такого дома составляет 1,1 тонны. 20% домов используют жидкое топливо, средняя ежемесячная потребность одного такого дома составляет 0,7 тонны. Оставшиеся дома в качестве основного источника отопления используют электричество.



Вопросы

Еще ты думаешь, существует ли корреляция между уровнем развития экономики страны и видом топлива, преимущественно используемого домашними хозяйствами? Почему большинство европейских стран запретили или строго ограничивают использование твердого топлива (угля) и поощряют выбор жителей в пользу возобновляемой энергии (энергии, добытой с помощью солнечных батарей, ветряных электростанций и гидроэлектростанций)?

Количество товаров или услуг, которое продавцы готовы предоставить покупателю по фиксированной цене в течение определенного периода времени, называется **объемом предложения**. Наименьшая цена, по которой продавцы готовы продать определенное количество товаров или услуг, называется **ценой предложения**. Эксперты сформулировали закон предложения, согласно которому между ценой и объемом предложения существует прямая зависимость.

Дискуссия

Спрогнозируй ситуацию, когда спрос превышает предложение, и наоборот.

В ситуации, когда на рынке цена ниже равновесной (то есть объем спроса выше, чем объем предложения), возникает **дефицит товара**. В противоположной ситуации, когда цена на рынке выше равновесной (то есть объем предложения выше, чем объем спроса), возникает **излишек товара**. Поэтому рынок стремится к равновесию, так как обе ситуации создают негативный эффект как для покупателя, так и для продавца.

КЕЙС

Ситуации, когда спрос или предложение какого-то товара резко возросли или снижались:

1. В период пандемии 2020 года (COVID-19) во многих странах по всему миру люди испытали сильную нехватку медицинских масок. На данную ситуацию незамедлительно отреагировал рынок. При стремительном опустошении имеющихся запасов масок в аптеках соответственно возник их дефицит. Это привело к тому, что повсеместно появились предприятия по пошиву масок из различных материалов, а цена на данный товар выросла в несколько раз. В такой ситуации государство было вынуждено вмешаться в рыночную экономику и урегулировать цену розничной реализации во избежание спекулятивных продаж.

2. Появление банковских мобильных приложений и возможности онлайн-оплаты изменило такие традиционные и ранее популярные способы покупок, как терминалы для пополнения мобильного баланса, кассы для покупки железнодорожных и авиабилетов и др. Отсутствие спроса на традиционные методы продажи данных товаров и услуг позволило исключить одно из посреднических звеньев и повлияло на цену и ценообразование в целом.

3. Хорошим примером стремительных изменений цены товара в связи со взрывным ростом спроса в кратчайшие сроки являются антистресс-игрушки (спиннер, поп-ит, сквиш и т. д.). На пике популярности цена на данные игрушки небососнованно превышала себестоимость в десятки раз, но со временем интерес к данным товарам и их популярность снижались, что привело к не менее стремительному падению цены на них.

Легче всего наблюдать за реакцией цены какого-либо товара или услуги на так называемых экономических «пузырях» – это ситуация на рынке, когда цены некоторых активов значительно и необоснованно превышают фактическую стоимость. Основой данного явления стала аналогия с мыльным пузырем: в случае ажиотажного спроса цена возрастает, а при снижении интереса к товару или услуге цена моментально падает подобно лопающемуся пузырю.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Твоя задача – исследовать рынок и найти ситуации, в которых:

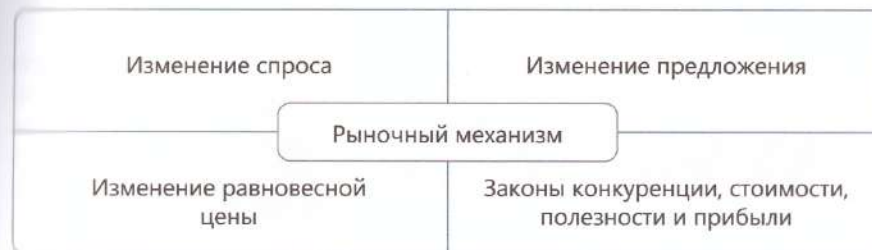
- Спрос превышает предложение.
- Спрос ниже, чем предложение.
- Спрос и предложение находятся в равновесии.

Метод исследования. Используй данные и статистику, чтобы определить ситуации, когда спрос и предложение нарушают равновесие.

Основываясь на результате исследования, сделай выводы о влиянии этих ситуаций на рыночную динамику и механизм ценообразования.

Рассмотри, как меняется цена в каждой из ситуаций и какие факторы влияют на цену.

Оформи полученные результаты в виде презентации, где подробно опиши каждую ситуацию, предоставь данные и графики, и подчеркни важность понимания динамики спроса и предложения на рынке.



Рефлексия

1. Согласен ли ты с утверждением экспертов, что спрос рождает предложение? Может ли быть такое, что данное видение рынка – это пережиток прошлого, а на сегодняшний день именно предложение рождает спрос?

2. Почему взрослые люди ассоциируют слово «дефицит» с очередями в магазинах?

3. Почему рыночное равновесие является лучшей ситуацией, чем дефицит или излишек?



1.1.4 Навыки успешного предпринимателя

Ты узнаешь:

- что называют бизнес-процессом;
- какими навыками обладает успешный предприниматель;
- как развивать необходимые навыки для успешного ведения бизнеса;
- почему для успешного бизнеса необходима команда единомышленников.

Ты научишься:

- выявлять необходимые навыки для любого бизнес-процесса;
- правильно относиться к трудностям и неудачам;
- планировать, исполнять, находить ошибки и исправлять их.

Ключевые слова:

бизнес-процесс, управление деньгами, осознанность, ответственность, продуктивность, адаптивность, коммуникабельность, лидерство.

Ответь на вопросы. Аргументируй свое мнение.

- Может ли обычный человек пробежать марафон (42 км 195 м) без подготовки?
- Можно ли победить в олимпиаде по математике, если усердно не заниматься ею?
- Может ли человек испечь вкусный торт, если до этого никогда этим не занимался?



Каждый бизнес-процесс представляет из себя сложную совокупность связанных между собой мероприятий или работ, целью которых является создание определенного продукта или услуги для потребителей. Каждый этап бизнес-процесса в какой-то степени связан с предыдущим потоком: закуп сырья, выплата зарплаты сотрудникам, аренда помещений, ремонтные работы и т. д. Поэтому первым навыком успешного предпринимателя стоит выделить **финансовую грамотность** – способность сохранять, планировать и приумножать заработанные деньги.

Вопросы

Составляешь ли ты (хотя бы для себя) отчет о совершенных расходах за прошлый период (неделю, месяц, год)? Если да, то какие выводы ты сделал? Если нет, то почему?

Для успешного ведения бизнеса необходима осознанность предпринимателя. **Осознанность в бизнесе** считается рациональным подходом в систематическом алгоритмическом ведении своего дела. Необходимо осознавать, что в бизнес-процессе все взаимосвязано, соотносимо, у каждого решения есть последствия. Связав с этим предприниматель обязан помнить об этом и уметь нести **ответственность**.

Предпринимательство обычно занимает большое количество времени, но время – это очень ценный ресурс, которым нужно уметь эффективно пользоваться. Этот навык называется **продуктивностью**. Для этого успешные предприниматели определяют наиболее продуктивные часы своего дня для повышения собственной производительности. Бизнес часто встречается со сложными и непредвиденными ситуациями, которые возникают по разным причинам. Это такие ситуации, как природные катаклизмы, эпидемии (например COVID-19), финансовые кризисы, изменения в налоговом законодательстве или просто изначально неверное планирование. Главной защитой успешного предпринимателя в сложных ситуациях является **адаптивность** (способность меняться и подстраиваться).



Запомни!

Планирование – это эффективное распределение ресурсов, направленное на выполнение поставленных задач.

Исполнение – фактические действия, совершенные в целях выполнения поставленных в процессе планирования задач.

Отклонения – это выявленные несоответствия, нарушения, отличия в процессе исполнения.

Работа над ошибками – действия, направленные на анализ и исправление допущенных ошибок или отклонений в целях улучшения планирования и исполнения.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, что является основной причиной неудач в бизнесе и банкротства (принудительная ликвидация компании в связи с огромным количеством долгов)?



Запомни!

Успешный бизнес – это умение видеть долгосрочные перспективы, а не заикливаться на текущих результатах.

Успешный человек – это сравнение себя с самим собой в прошлом, а не с другими.

КЕЙС

Ценность провалов

Часто историю успешных людей описывают с момента их признания, но при этом упускают ту часть, где в прошлом герой совершает огромное количество собственных ошибок. Хотя на самом деле именно эта часть истории является важнейшим элементом успеха.

Ярким примером такого пути стала британская писательница Джоан Роулинг. Когда Джоан было 15 лет, ее мать заболела рассеянным склерозом. Джоан пришлось заботиться о матери, будучи еще совсем ребенком. Она не прошла вступительные экзамены в Оксфордский университет, но поступила и окончила Эксетерский университет, где изучала французский язык и классическую филологию. Затем Джоан переехала в Лондон, но не смогла найти там себе место и была вынуждена вернуться в свой город. После неудачного брака Джоан осталась без жилья и работы с маленьким ребенком на руках. Однако это не сломило ее, а лишь придало мотивации достичь успеха.

Но даже написав первую часть «Гарри Поттера», Джоан Роулинг столкнулась с недоверием издательств. Писательница получила 12 отказов подряд, и лишь 13-е издательство дало согласие на печать: дочь главы издательства случайно прочитала рукопись и потребовала у отца продолжения. За первую книгу Джоан Роулинг получила гонорар в размере 1 500 фунтов.

Сейчас состояние писательницы оценивается в размере 650 млн долларов.

Выскажи мнение

Вспомни ситуации из собственного жизненного опыта, когда у тебя опускались руки. Какие эмоции ты испытывал в тот момент? Что именно мешало тебе продолжить что-то делать и вынуждало сдаться? Какие выводы о временных трудностях ты можешь сделать после изученного материала? Поделись своими впечатлениями.

Задание

В течение одной минуты каждый ученик должен написать на листе бумаги максимальное количество имен успешных людей.

Затем каждый ряд учащихся соберет получившиеся списки в один общий. Даже исключая повторения, новые списки, полученные в результате командной работы, будут намного больше самого длинного списка, написанного одним учеником.

Эксперты считают, что ключевым фактором успеха в предпринимательстве является **коммуникабельность** – умение находить общие интересы и темы для общения, отсутствие страхов при знакомстве с новыми людьми, способность презентовать себя и свои идеи.

Важнейшим навыком для каждого успешного предпринимателя является **лидерство**. Как было сказано ранее, бизнесмен берет на себя основную ответственность и риски, этим он снимает большую часть психологической нагрузки с команды. Без сильного лидера, способного справиться с любым стрессом, команда обречена на провал.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование и составь собственный рейтинг успешных предпринимателей. Определи критерии для оценки предпринимателей на свое усмотрение (это могут быть общая капитализация бизнеса, популярность в медиапространстве, уникальность проекта и др.). Составь описание сильных и слабых сторон выбранных тобой предпринимателей и оформи результаты исследования в виде презентации.

Рефлексия

1. Какими навыками успешного предпринимателя ты уже обладаешь?
2. Какие навыки успешного предпринимателя тебе нужно приобрести?
3. Все ли люди обладают лидерскими качествами? Что делать людям, у которых нет лидерских качеств?

Запомни!

Постоянная коммуникация и доверие внутри команды являются основой, на которой держится успех любого бизнеса.

1.1.5 Современные технологии в бизнесе

Ты узнаешь:

- что в бизнесе называют технологическим трендом;
- какую роль играет и будет играть искусственный интеллект в современном бизнесе;
- зачем используют геймификацию в бизнесе.

Ты научишься:

- замечать и отслеживать новые технологические тренды, используемые в бизнесе;
- объяснять расширение функций онлайн-платформ;
- рассуждать о влиянии инструментов геймификации в бизнесе на пользователей.

Ключевые слова:

бизнес-технологии, технологический тренд, онлайн-платформы, искусственный интеллект, геймификация в бизнесе.

Что объединяет эти рисунки?

Что в них отличается и что стало причиной этих изменений?



Нынешний бизнес является зеркальным отражением современного мира. С каждым годом мир становится все более технологичным, это приводит к тому, что в компаниях все больше используют **бизнес-технологии** – новейшие инновационные технологические решения.

Успешный бизнес – это постоянный процесс изменения и внедрения технологических трендов. Компании, которые игнорируют данную формулу, в ближайшей перспективе ждет поражение или даже банкротство.

Запомни!

Технологический тренд – это одновременно уходящая прошлая инновация, а также основа и фундамент для будущих инноваций.

Дискуссия

Какие нынешние технологические тренды в бизнесе ты знаешь?



Одним из технологических трендов является наличие **онлайн-платформы** – веб-страницы или страницы в социальных сетях с необходимой актуальной информацией о товаре или услуге. На сегодняшний день компании, которые не используют онлайн-платформу, не вызывают доверия у покупателей, и соответственно, не выдерживают конкуренции на рынке.

Вместе с тем необходимо понимать, что самые технологически продвинутые компании выводят в онлайн не только знакомство со своим продуктом или услугой, но и в целом исключают необходимость физического присутствия или каких-либо дополнительных действий от клиентов.

Успешными кейсами в применении данной стратегии являются:

- доставка еды, вызов такси, покупка авиа- или железнодорожных билетов, используя мобильные приложения;
- некоторые банковские услуги, например, открытие счета или выпуск банковской карты не требуют от клиента посещения филиала выбранного банка;
- медицинская консультация без физического присутствия пациента в медицинском учреждении;
- оплата через систему мобильных платежей Apple Pay или похожие сервисы многих услуг, физически не используя наличные деньги или банковскую карту.

Дискуссия

Вспомни свои последние десять покупок. Какое количество платежей ты совершил, используя наличные средства?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

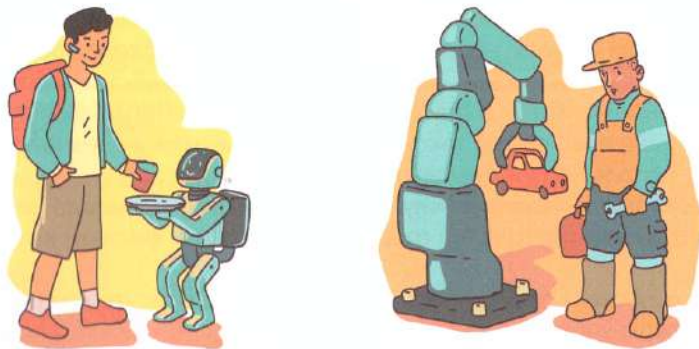
Заполни таблицу, отражающую технологические изменения бизнес-процессов в различных сферах предпринимательства.

Было	Стало
1	2
Ловить такси на улице или вызывать такси по телефону	Заказывать такси через мобильное приложение телефону

Одной из важнейших задач предпринимателя является постоянное снижение себестоимости своей продукции без потери качества. Именно этот фактор толкает многих предпринимателей использовать в различных бизнес-процессах искусственный интеллект – свойство систем и программ выполнять функции, которые традиционно выполняются человеком.

Успешное применение искусственного интеллекта в бизнесе:

- рекомендации фильмов, книг, музыки и других услуг (продуктов) на основе алгоритмов, построенных искусственным интеллектом;
- консультации операторов колл-центра;
- аналитика данных бизнес-процессов и построение стратегий возможных сценариев развития ситуации или бизнеса.



Выскажи мнение

Часто ли ты встречаешь применение технологии искусственного интеллекта в обычной жизни?

Дискуссия

- Самый большой спор XXI века – это возможная угроза, исходящая от искусственного интеллекта. Разделяешь ли ты это мнение?
- Может ли искусственный интеллект полностью заменить человека? Аргументируй свою позицию.

Экономика – это в первую очередь взаимодействие человека с человеком, и каждое новое поколение приносит свой характер взаимоотношений в том числе и в бизнес. Многие компании строят свои прогнозы и тренды на основе предпочтений большинства. В обществе выросло новое поколение покупателей, имеющих дома собственный компьютер и посвящающих большое количество времени играм. В бизнесе появилось такое новое понятие, как **геймификация** – это внедрение в бизнес-про-

цессы игровых атрибутов: онлайн-персонажа, возможность его стилизации, вознаграждения за прохождения определенных чекпоинтов и многого другого.

Такая потребность возникла вследствие популярности видеоигр по всему миру на почве технологического тренда, что спровоцировало рост игровой индустрии. Компании, производящие видеоигры, как и любой другой бизнес, заинтересованы в сохранении клиентов. Игры с каждым годом становятся все интереснее и разнообразнее, тем самым вынуждая пользователей проводить в них все больше и больше времени.

Примером такого является рейтинговая система или награда за ежедневное посещение игры. Эксперты считают, что потакание этому кардинально влияет на психологию пользователей, в частности на ощущение мотивации. Если раньше человеку было достаточно одной цели для работы на протяжении нескольких месяцев, то сейчас многим людям сложно представить ценность какого-либо действия без ощущения моментальной награды.



Запомни!

Каждая игра содержит в себе мотивацию, это необходимо для того, чтобы игрок не забросил прохождение игры на одном из этапов, а был вовлечен постоянно.

Дискуссия

Как ты считаешь, какой эффект окажет геймификация на общество в долгосрочной перспективе?

Задание

Проведи опрос среди знакомых и выясни, какое у них отношение к элементам геймификации, используемым в маркетинге. Раздели респондентов по их возрастным категориям, сферам деятельности и уровню удовлетворенности трендом на данный маркетинговый инструмент. Оформи результаты опроса в виде презентации.

Рефлексия

1. Появление и внедрение каких технологических инструментов в бизнесе ты считаешь неправильным?
2. Обсуждение каких технологических трендов ты считаешь важным?
3. Как ты думаешь, почему именно игра в шахматы является измерителем развитости искусственного интеллекта?

Теперь ты знаешь:

- что такое предпринимательство;
- кого принято называть предпринимателем;
- историю одного успешного предпринимателя;
- что называют рыночным механизмом;
- из чего состоит механизм рынка;
- кого называют производителем (товаров и услуг);
- кто такие потребители (товаров и услуг);
- что такое спрос и предложение;
- как достигается рыночное равновесие;
- как рассчитывается объем спроса и предложения;
- от чего зависит цена спроса и предложения;
- в каких ситуациях возникает дефицит и излишек товаров;
- что называют бизнес-процессом;
- какими навыками обладает успешный предприниматель;
- как развивать необходимые навыки для успешного ведения бизнеса;
- почему для успешного бизнеса необходима команда единомышленников;
- что в бизнесе называют технологическим трендом;
- какую роль играет и будет играть искусственный интеллект в современном бизнесе;
- зачем используют геймификацию в бизнесе.

Теперь ты умеешь:

- определять, кто такой предприниматель;
- классифицировать предпринимателей по сфере деятельности;
- оформлять и презентовать бизнес-идею;
- объяснять, чем отличается производитель от потребителя;
- определять звенья, задействованные в создании и продаже товаров и услуг;
- различать рыночное и централизованное (государством) ценообразование;
- выстраивать алгоритм расчета бестоимости;
- рассчитывать размер прибыли;
- рассчитывать объем спроса и предложения;
- объяснять, как достигается рыночное равновесие;
- определять ситуации, когда возникает дефицит и излишек товаров;
- выявлять необходимые навыки для любого бизнес-процесса;
- правильно относиться к трудностям и неудачам;
- планировать, исполнять, находить ошибки и исправлять их;
- замечать и отслеживать новые технологические тренды, используемые в бизнесе;
- объяснять расширение функций онлайн-платформ;
- рассуждать о влиянии инструментов геймификации в бизнесе на пользователей.

Раздел 1.2

Предпринимательство в современных условиях

На уроках данного раздела ты познакомишься с основными условиями предпринимательства в реалиях современного рынка, узнаешь, с чего начинается бизнес и какие ошибки не стоит допускать, начиная свое дело. Ты откроешь для себя, кто такие инвесторы, что отличает их от бизнес-ангелов, какие виды инвестиций бывают и какие способы их привлечения существуют. Ты познакомишься с различными теориями в бизнесе, такими как «100 – 10 – 3 – 1» и «теория голубого океана».

В процессе изучения материалов данного раздела тебе откроется много новых понятий и концепций, таких как краудфандинг, бизнес-инкубатор, акселератор, хакатон и монополия. Также ты получишь информацию о рыночной конкуренции, возможных альтернативах и почему для начинающего предпринимателя так важно выбрать комфортную среду для своего бизнеса.

1.2.1 С чего начинается бизнес

Ты узнаешь:

- с чего начинается бизнес;
- какие вопросы интересуют инвесторов;
- с какими ошибками сталкиваются начинающие предприниматели.

Ты научишься:

- определять привлекательные для тебя сферы предпринимательской деятельности;
- анализировать историю успеха или провала предпринимателей;
- строить свой план реализации бизнес-идеи с учетом потенциальных ошибок.

Ключевые слова:

бизнес-идея, планирование, привлечение инвестиций, запуск проекта, рыночная ниша, целевая аудитория, бизнес-провал.

Представь, что семья решила построить загородный дом. Какой алгоритм последовательных действий им необходимо совершить?

Условно жизненный цикл компании можно разделить на несколько важных этапов. Все начинается с **бизнес-идеи** – идеи, цель которой – создать некий новый продукт или услугу, а иногда привнести новый подход в уже действующую компанию. Чаще всего именно автор идеи является основателем будущей компании.

I этап. В период **бизнес-идеи** основатель (автор идеи) охотно делится своим замыслом с огромным количеством людей. Именно во время обсуждения своей идеи с людьми из разных сфер деятельности и с разным жизненным опытом основатель понимает сильные и слабые стороны своей задумки, что дает ему возможность в дальнейшем либо усилить концепцию своего продукта, либо отказаться, осознав ее нежизнеспособность.

II этап. Если бизнес-идея оказалась жизнеспособной по мнению ее автора, наступает следующий этап – **планирование**. Во время планирования составляется подробный план действий, который оформляется в презентацию, где фиксируется вся самая важная информация, необходимая для привлечения инвесторов.

III этап. Далее наступает один из самых сложных этапов – **привлечение инвестиций**. Опыт показывает, что множество удачных бизнес-идей не нашли своей реализации в связи с отсутствием необходимых навыков презентации у начинающего предпринимателя или, наоборот, умение презентовать производило настолько сильное впечатление на инвесторов, что они финансировали проекты с нежизнеспособными бизнес-идеями.

IV этап. Если начинающий предприниматель проходит предыдущие три этапа, то следующей стадией будет **запуск проекта** – создание продукта и его выпуск на рынок. Далее продукт ожидает лишь два пути. В первом случае – успех и дальнейшее развитие. В другом случае – убыток или банкротство.



Дискуссия

Представь, что инвестор готов профинансировать любой твой проект.

- Какую бизнес-идею ты бы реализовал?
- Какая сфера деятельности, по твоему мнению, самая привлекательная?
- Кто является покупателем твоего продукта?

Инвесторы – это люди, которые эмоционально не привязаны к бизнес-идее основателя и поэтому рассматривают проект с разных сторон. Во время презентации они задают большое количество разных вопросов из области маркетинга. Их интересует:

- Кто является покупателем?
- Почему они должны выбрать именно этот товар (услугу)?
- Кто является ближайшим конкурентом?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо провести небольшое маркетинговое исследование, в котором будет определена рыночная ниша – сегмент рынка с минимальной конкуренцией и наибольшим спросом, что создает возможность иметь преимущества перед конкурентами. Далее определяется целевая аудитория – группа людей, интересы и потребности которых в состоянии закрыть новый продукт.



1. Ситуация, когда потребности рынка не удовлетворены



2. Ситуация, когда на рынке появилась уникальное предложение.



3. Ситуация, когда на рынке сошлись спрос и предложение.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи интервью с предпринимателями (можно с несколькими) из твоего ближайшего окружения (это должны быть действующие предприниматели) и заполни таблицу.

№	Вопрос	Ответ
1	2	3
1	С какими трудностями предприниматель сталкивался в начале своего проекта?	
2	Какую рыночную нишу занимает его продукт?	
3	Опиши его целевую аудиторию.	
4	Мог бы выступить в роли инвестора для твоей бизнес-идеи?	
5	Какие советы дал бы начинающим предпринимателям?	

Наверное, не существует успешных предпринимателей, которые на своем пути не совершали бы ошибок. Неверные решения или излишние эмоции часто приводят к **бизнес-провалам** – потере денег или репутации.

К типичным ошибкам начинающих предпринимателей можно отнести:

- не сформулированы цели проекта, решения принимались необдуманно, в эмоциональном состоянии;
- нет конкретных цифр в виде объема продаж и прибыли, а также не установлены сроки реализации проекта;
- отсутствует разграничение зон ответственности между основателем и его командой;
- существенно занижены предполагаемые расходы;
- чрезмерно завышенные ожидания потенциальной прибыли;
- отсутствие разных вариантов развития проекта;
- отсутствие плана Б, если первоначальный план А по каким-то причинам не может быть реализован;
- недооценка или даже игнорирование конкуренции.

Выскажи мнение

Как ты понимаешь следующие формулировки:

- пессимистичные доходы;
- оптимистичные расходы?

Задание

Изучи существующую статистику по банкротству или провалному запуску новых бизнес-проектов за прошлый год. Выяви основные причины, которые приводят молодые компании к такому результату. Сформи полученные выводы в виде презентации.

Рефлексия

1. Какой этап в запуске бизнес-проекта ты считаешь самым важным?
2. Как ты считаешь, какой эффект оказывают эмоции предпринимателя на его проект?
3. Почему многие начинающие предприниматели не склонны слушать советы?



Запомни!

Планируя новый бизнес-проект, придержи-вайся железного правила: «Доходы планируются пессимистично, а расходы – оптимистично!»

1.2.2 Стартап-культура

Ты узнаешь:

- что называют стартап-культурой;
- какое влияние стартап-культура оказывает на экономику;
- что такое краудфандинг.

Ты научишься:

- структурировать процесс запуска стартапа по этапам;
- отличать потенциально успешные стартапы от неуспешных;
- использовать правило «100 – 10 – 3 – 1».

Ключевые слова:

стартап, стартап-культура, краудфандинг.

Как ты думаешь, почему в Казахстане много титулованных боксеров, но очень мало известных футболистов?

Экономика любой страны строится на уже реализовавшихся бизнес-идеях и на огромном количестве новых идей, имеющих потенциал на успех. Поэтому страны заинтересованы в постоянном притоке новых бизнес-идей. Такая политика привела к развитию стартап-культуры.

Стартапом считается молодая компания (коммерческий проект), имеющая уникальную (интересную) бизнес-идею, но не имеющая финансовых возможностей для ее реализации.

Явление в современной экономике, когда государство и различные финансовые (бизнес) организации заинтересованы в постоянном притоке новых предпринимателей и их идей для потенциального финансирования называется **стартап-культурой**.



Структура пути развития стартап-проектов

Идея	Формулирование идеи о создании нового продукта или услуги
Команда	Набор людей, разделяющих видение основателя проекта, горящих желанием принести свой вклад в общий успех, обладающих набором навыков, необходимых для реализации бизнес-идеи
Рынок	Оценка размеров потенциального рынка, формулирование целевой аудитории, анализ продуктов или услуг конкурентов
Концепция	Закрепление результатов проведенного анализа, окончательное формулирование изначально заданных гипотез
Техническое задание	Составление списка задач и оценка их приоритетности согласно заранее сформулированной концепции проекта
Прототип	Создание первой версии продукта, обладающей базовыми атрибутами изначально запланированного продукта, для более детального визуального отображения его возможностей и потенциала
Тестирование	Проверка жизнеспособности прототипа, поиск незапланированных уязвимостей идеи, работа над ошибками и дальнейшее исправление выявленного в целях представления продукта первым клиентам
Альфа-версия	Начало переговоров с первыми клиентами
Закрытая бета-версия	Сбор первичного отклика от клиентов, внесение корректировок и проверка продукта среди специально приглашенных экспертов
Публичная бета-версия	Исправление ошибок, выявленных при экспертизе, набор более массовой команды тестирования уже среди финальных пользователей
Запуск	Финализация подготовки продукта (завершение, доработка), юридическое оформление, маркетинговое продвижение и выход на рынок
Поиск инвесторов	Начало переговоров с инвесторами, определение контроля границ вкладчиков и формирование вариантов выхода из бизнеса

Дискуссия

Какую потенциальную прибыль ожидают инвесторы при финансировании стартапов?

Существуют ли другие критерии оценки бизнес-проектов для инвесторов? Если да, то какие?

Как ты думаешь, может ли опытный инвестор ошибиться и вложить свои средства в компанию, которая обанкротилась или является убыточной?

Запомни!

В некоторых случаях поиск инвесторов происходит почти после каждого этапа подготовки продукта.

Выскажи мнение

Как ты считаешь, насколько в нашей стране развита стартап-культура?

Какие факторы положительно влияют на развитие стартап-культуры в стране, а какие факторы, наоборот, препятствуют этому?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование. Узнай, какие крупные компании, которые достигли успеха, начинались как стартап. Заполни таблицу.

Название компании	Вид деятельности	Год запуска	Текущая рыночная стоимость
1	2	3	4



1 Уникальная бизнес-идея



2 Создание прототипа



3 Создание технологического бизнеса



4 Запуск производства

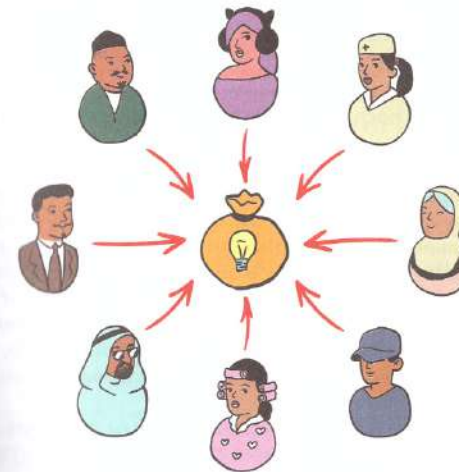
Дискуссия

Назови сферы деятельности, в которых ты также успешно можешь применить данное правило. Аргументируй свой ответ.

Новым видом инвестирования стало такое явление, как **краудфандинг** – процесс, когда людям со всего мира, из разных сфер деятельности понравилась чья-то бизнес-идея, после чего каждый из них добровольно жертвует любую сумму денег, как правило, через Интернет, на поддержку предпринимателя и реализацию его продукта. Чаще всего в ответ на это

помощь основатель компании предлагает что-то взамен. Это может быть один экземпляр своей продукции, денежное вознаграждение, автограф и др.

Статистика удачных запусков проектов на основе краудфандинга невысокая в силу разных причин. Это может быть связано с неверной оценкой потенциала компании основателем, непопаданием в целевую аудиторию, некачественным продуктом или недобросовестностью предпринимателя.



Многогранное участие в краудфандинге выглядит так

Задание

Найди компании, которые были основаны посредством краудфандинга.

Используя полученные данные, определи, как часто компании, основанные посредством краудфандинга, добиваются успеха.

Рефлексия

1. Насколько развита стартап-культура в твоём регионе?
2. Как ты считаешь, какой положительный эффект получает экономика страны при запуске удачных стартап-проектов?
3. Насколько рискованно, по твоему мнению, участвовать в краудфандинге?

Это интересно!

Известный предприниматель и автор учебников по инвестированию Роберт Кийосаки вывел закономерность «**100 – 10 – 3 – 1**». И хотя он известен как человек, построивший капитал на инвестициях в недвижимость, Роберт считает, что это правило актуально для любой сферы деятельности.

Закономерность во время анализа рынка в поисках объектов недвижимости для выгодных инвестиций Кийосаки применял следующим образом:

- 100 – это количество объектов недвижимости, которые он просмотрел в качестве потенциальной покупки;
- 10 – это количество объектов, выделенных им как перспективные (из 100 просмотренных);
- 3 – это количество объектов, которые дошли до стадии подписания контракта купли-продажи;
- 1 – количество объектов, которые в долгосрочной перспективе принесли огромную прибыль.

1.2.3 Бизнес-ангелы и инвесторы. Сходство и отличия

Ты узнаешь:

- кто такие бизнес-ангелы;
- кого называют инвестором;
- как и чем помогают бизнес-ангелы и инвесторы начинающим предпринимателям.

Ты научишься:

- анализировать деятельность инвестора и выявлять его тип;
- понимать преимущества и недостатки бизнес-ангелов;
- определять близкий для себя тип инвестирования.

Ключевые слова:

бизнес-ангел, классический инвестор, венчурный инвестор.

Два друга, которые не умеют плавать, поспорили, кто быстрее проплывет 100 метров в бассейне к концу лета.

Первый человек обратился за помощью к дяде, который в прошлом был профессиональным ватерполистом. В первый же день он привел племянника в частный бассейн, оплатил ему абонемент, научил его правильной технике дыхания, показал несколько способов плавания. В дальнейшем на протяжении всего лета дядя регулярно посещал тренировки и показывал племяннику его ошибки и как их исправить.

Второй человек купил абонемент в общественный бассейн, который он мог посещать всего три дня в неделю по 50 минут. Во время тренировки он смотрел на других пловцов и пытался самостоятельно изучать технику плавания. Однако, как бы он ни старался, у него все равно сбивалось дыхание, быстро уставали мышцы, а вода затекала ему в нос.

Оба пловца по сравнению с началом лета повысили свои навыки плавания. Кто же победит в споре? Спрогнозируй результат окончания соревнования и аргументируй свое мнение.



Бизнес часто отражает человеческое поведение, поэтому, как и во многих других сферах жизни, начинающий предприниматель нуждается в опеке и поддержке. Эта поддержка может проявляться в передаче про

фессионального опыта, в создании эмоциональной опоры и в материальной помощи. Людей, выступающих в такой роли в предпринимательстве, называют **бизнес-ангелами**. Их помощь не является безвозмездной: после того как бизнес выходит на рынок, занимает свою нишу и приносит постоянный и стабильный доход, основатель компании делится частью прибыли в ответ. Зачастую часть компании принадлежит бизнес-ангелам.

Иногда люди не различают между собой роли классического инвестора, венчурного инвестора и бизнес-ангела.

В общепринятом понимании **инвестор** или классический инвестор не входит в компании на ранней стадии зарождения проекта, поскольку инвестиции в продукт до создания его прототипа крайне рискованны. Намного безопаснее дождаться результатов от команды и только после этого вкладывать средства в уже реализованную бизнес-идею. Инвестора, который готов взять на себя все эти риски, называют **венчурным инвестором**. Причина, по которой венчурный инвестор готов так рисковать, является соразмерность прибыли от инвестиций и возможности потерять вложенные средства.

Задание

Заполни таблицу, исходя из изученного материала. Укажи словами «да» или «нет» соответствующие характеристики для каждого типа инвестора.

	Ранний период	Готовый продукт	Высокий риск	Невысокий риск	Высокая прибыль	Невысокая прибыль
1	2	3	4	5	6	7
бизнес-ангел						
Классический инвестор						
Венчурный инвестор						

Во что инвестируют бизнес-ангелы

10%	Информационные технологии	18%	Здоровье и биотехнологии
13%	Прочее	16%	Продукты и услуги b2b
7%	Развлечения, медиа	15%	Потребительские товары и услуги
12%	Приборы, устройства, компьютерные комплектующие		

Выскажи мнение

Почему классических инвесторов по статистике больше, чем венчурных? С чем это связано и какой тип инвестиций тебе ближе?



Классический инвестор – «банкир»



Венчурный инвестор – технократ



Бизнес-ангел – бывший руководитель крупной компании

Существенные отличия между классическими, венчурными инвесторами и бизнес-ангелами состоят в следующем:

Степень погружения в проект

- Классический инвестор ограничивается только выделением средств на развитие компании, он не вмешивается в организационные и управленческие решения.

- Бизнес-ангел включается в процесс с самой ранней стадии развития проекта, он активно наставляет основателя компании, помогает принимать сложные управленческие решения.

Степень отношения к бизнес-рискам

- Классический инвестор всячески старается избегать рисков, поэтому он вкладывается уже на «безопасной стадии» проекта только после того как продукт будет выведен на рынок, а его актуальность и жизнеспособность доказаны хоть какими-то финансовыми успехами (продажами).

- Венчурный инвестор разделяет бизнес-идею (ему нравится продукт), поэтому он верит в проект еще на самой ранней стадии и не боится брать риски совместно с основателем.

- Бизнес-ангел верит в бизнес-идею предпринимателя не меньше его самого. Он четко осознает потенциальные бизнес-риски, и его главная задача – помочь команде справиться с ними или уменьшить потенциальный ущерб от них.

Степень эмоциональности

- Классический инвестор – нулевая эмоциональная вовлеченность (хладнокровный расчет).
- Венчурный инвестор – высокая эмоциональная вовлеченность (влюбленность в продукт).
- Бизнес-ангел – высокая эмоциональная вовлеченность (желание помочь основателю, отношение к проекту, как к своему собственному).

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Выбери близкий для тебя тип инвестора. Найди известные истории успеха такого вложения средств. Оформи результаты исследования и презентуй работу перед классом.

Дискуссия

Как ты думаешь, почему предприниматели не всегда прибегают к помощи бизнес-ангелов?

Бизнес-ангелы:

- мало помогают в привлечении инвестиций на более поздних сроках развития проекта;
- могут злоупотреблять возможностью управления в компании;
- могут оказаться недобросовестными партнерами;
- могут претендовать на крупную долю в бизнесе.



Рефлексия

1. О каком типе инвесторов ты ранее не слышал и впервые узнал на этом уроке?
2. В роли какого инвестора тебе легче всего представить себя? С чем связан твой выбор?

1.2.4 Бизнес-инкубаторы и акселераторы

Ты узнаешь:

- что такое бизнес-инкубатор;
- какие задачи выполняют бизнес-акселераторы;
- что такое хакатон и какая от него польза.

Ты научишься:

- отличать бизнес-инкубаторы от акселераторов;
- определять необходимую форму поддержки для начинающих бизнес-проектов;
- искать полезную информацию о бизнес-инкубаторах, акселераторах и хакатонах.

Ключевые слова:

бизнес-инкубатор, бизнес-акселератор, коворкинг, хакатон.

Почему экономике государства выгодно большое количество маленьких, но успешных бизнес-проектов?



Любое государство всегда заинтересовано в развитии своей экономики. Так как главным двигателем экономики являются предприниматели государство направляет основные ресурсы на помощь малому и среднему бизнесу. Экономисты и специалисты из других сфер осознают, что результат предпринимательской деятельности не ограничивается созданием нового продукта или услуги в целях получения прибыли. Главная польза для экономики страны – это новые рабочие места, пополнение государственного бюджета через налоги и создание или развитие инфраструктуры

Новым методом оказания поддержки молодым (начинающим) предпринимателям является создание бизнес-инкубаторов – организаций, цель которых заключается во всевозможной помощи и сопровождении бизнес-проектов на ранней стадии их деятельности. Эта помощь проявляется самыми разными способами, например:

- помощь в организации бухгалтерского и налогового учета;
- оказание юридических консультаций;
- финансовая поддержка;
- льготные условия по аренде помещения;
- помощь в поиске инвестиций;
- помощь в подборе и найме новых сотрудников;
- и другое.

Бизнес-инкубаторы в разных регионах отличаются тематической направленностью. Это связано с тем, что в регионах имеются свои «сильные» экономические стороны, то есть в нефтедобывающих регионах государство заинтересовано в развитии нефтехимического сектора, а в промышленно развитых регионах необходимы проекты по автоматизации бизнес-процессов.

Дискуссия

Какие региональные отличия в экономике разных областей Казахстана ты знаешь? Как климатические и географические условия влияют на это? Почему необходимо развивать именно сильные, с точки зрения экономики, индустриальные сферы региона?



Задание

Найди несколько примеров бизнес-инкубаторов в нашей стране. Изучи информацию о них и заполни таблицу.

Название бизнес-инкубатора	Регион (область)	Экономическая сфера (тематика)	Примеры успешных проектов
1	2	3	4
Пример			
Astana HUB	Город Астана	IT-направление	naimi.kz

В рамках бизнес-инкубатора существуют механизмы **акселерации** – программы интенсивного обучения предпринимателей в области финансовой грамотности, организационного управления, экспертной поддержки (менторство) и др. Взамен бизнес-инкубатор может претендовать на долю в компании.

Многие часто не различают функции инкубаторов и акселераторов. Необходимо понимать, что эти инструменты оказывают поддержку стартапам на разных этапах развития. Инкубаторы помогают молодым проектам в создании первичного продукта и в его выходе на рынок, в то время как акселераторы нацелены на улучшение уже готового продукта и закрепление его целевой аудитории.

Одним из современных способов решения сложных бизнес-задач, поиска ценных кадров (талантов) или привлечения внимания к своей компании стали **хакатоны**. Это мероприятие, на котором специалисты из разных сфер (менеджеры, программисты, дизайнеры, маркетологи) по желанию объединяются в команды и решают поставленную организатором хакатона задачу за ограниченное количество времени. Участники хакатонов борются за различные награды, такие как денежное вознаграждение, прием на работу, получение контракта, стипендия и многое другое.

Запомни!

Некоторые стартапы, исходя из их специфики, нуждаются в различных формах поддержки. К примеру, более социальные или наукоемкие проекты могут воспользоваться целевыми грантами или государственными субсидиями.

Это интересно!

Самой простой формой поддержки начинающих предпринимателей является создание **коворкинга** – специально созданного пространства, в котором внедрены ключевые функции современного офиса, удовлетворяющего минимальным потребностям предпринимателя. Также важной особенностью коворкинга считается возможность арендовать даже одно рабочее место по льготным тарифам.

Дискуссия

Какая тематика хакатона для тебя наиболее привлекательна? Какие твои навыки могут принести максимальную пользу в деле достижения победы на хакатоне?

КЕЙС

В ноябре 2015 года два программиста Евгений Невгень и Сергей Гончар из Беларуси в течение двух суток разработали тестовую версию приложения MSQRD («Маскарад») в рамках хакатона Garage48. Приложение позволяло накладывать маски на лица во время видеосъемки. Меньше чем через четыре месяца команда, доработав свой продукт до полноценного приложения, смогла заключить сделку с Facebook. Эксперты оценивают сделку с Facebook в сумму от 10 до 100 млн долларов США.



Запомни!

Хакатон – это хороший способ проверить свои способности, получить разнообразный опыт работы в команде и возможность улучшить свое резюме.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Найди информацию о проведенных хакатонах по всему миру. Узнай, когда и где они проходили, какую задачу поставили организаторы, какое решение предложила команда победителей. Перенеси найденную информацию в таблицу.

Хакатон	Год и место проведения	Тематика или поставленная задача	Победители и их продукт
1	2	3	4

Рефлексия

1. Результаты какого бизнес-инкубатора тебя впечатлили (или разочаровали)?
2. Какие проведенные хакатоны, по твоему мнению, были самыми результативными?

1.2.5 Развитие конкуренции в современных условиях

Ты узнаешь:

- что такое конкурентная среда в бизнесе;
- какую пользу несет конкуренция для предпринимателей;
- что такое конкурентное преимущество;
- о теории голубого океана.

Ты научишься:

- определять факторы появления монополии на рынке;
- понимать преимущества конкурентной среды;
- находить причины возникновения голубых океанов.

Ключевые слова:

монополия, конкурентная среда, конкурентное преимущество, теория голубого и алого океанов.

Почему детям в средней школе нанимают репетитора по предметам с худшей успеваемостью, но те же ученики, окончивая школу, выбирают университет, опираясь на свои знания в предметах с лучшей успеваемостью?

Условно существует две ситуации на рынке. Первая ситуация – **монополия** – это положение на рынке, когда одна компания контролирует производство и продажу определенного продукта, тем самым имеет возможность управлять ценой и объемом предложения на рынке.

Факторы появления монополии на рынке:

- капиталоемкие рынки провоцируют появление монополии. Это происходит, потому что другие компании, которые хотят конкурировать на данном рынке, не обладают возможностью одновременно привлечь огромный капитал (деньги);
- законодательные барьеры в виде выдачи лицензии или отдельных разрешительных документов;
- государственная внешнеэкономическая политика, направленная на защиту рынка от зарубежной конкуренции для поддержания отечественных компаний;
- доминирование одной компании за счет скупки и поглощения других компаний.

Дискуссия

Почему детская игра «Монополия» имеет такое название? Какие навыки у ребенка развивает данная игра? Как ты думаешь, почему «Монополия» остается одной из самых популярных настольных игр на протяжении нескольких десятилетий?

Выскажи мнение

Существует ли государство, в котором отсутствует какая-либо монополия?



Альтернативой монополии является наличие **конкурентной среды** – это положение на рынке, когда существует две и более компании с одинаковым продуктом, которые соперничают между собой за лучшие условия производства и продажи своего продукта. Каждая из компаний стремится нарастить свое **конкурентное преимущество** – уникальные характеристики, выгодно отличающие компанию и ее продукт. Существуют разные виды конкурентных преимуществ:

- **ресурсные** – возможность приобретать более дешевое или качественное сырье, эффективная система, позволяющая экономнее распоряжаться ресурсами, наличие уникальных поставщиков;
- **технологические** – наличие более инновационного оборудования или запатентованных технологий, кардинально улучшающих производительность и качество товара;
- **интеллектуальные** (управленческие) – талантливые и высококвалифицированные сотрудники, наличие эффективной системы управления бизнесом;
- **культурные** – глубокое понимание культурных запросов, традиций и национальных особенностей.

Дискуссия

Почему для развития экономики конкурентная среда считается более эффективной, чем монополия? Какие скрытые или явные угрозы для экономики таит в себе монополия? Аргументируй свой ответ.



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Конкуренция является одним из важнейших способов повышения эффективности компании и улучшения продукта. Изучи, какие именно улучшения происходят за счет конкуренции. Внеси в таблицу результаты исследования согласно примеру.

Компания	Продукт
1	2
1. Нанимают в компанию лучших сотрудников.	1. Растет эффективность рекламы и узнаваемость бренда.

Дискуссия

Почему эксперты советуют усиливать свои сильные стороны, а не бросать ресурсы на слабые?

В современном бизнесе существует **теория голубого океана**, которая определяется как стратегия, при которой компании выбирают незанятые пространство на рынке, избегая прямой конкуренции с уже действующими игроками на существующих рынках. Основное преимущество Голубого океана заключается в том, что он характеризуется отсутствием конкуренции и отсутствием жестко установленных правил, которым должен следовать каждый участник рынка.

Альтернативой голубому океану принято считать **алый океан** – рынок, где условно определены границы каждого игрока, а правила конкуренции всем известны. В такой ситуации компании вынуждены стремиться к превосходству над соперниками, тем самым перетягивая на себя как можно больше клиентского спроса.

Основные идеи из теории голубого океана:

- Главной задачей бизнеса не всегда может быть победа над конкурентами, ее можно заменить ориентацией на удовлетворение желаний потребителей посредством повышения качества товаров и услуг, так как, подойдя к задаче с другой стороны, можно обрести новую ценность в глазах покупателей.

- Даже самые устоявшиеся законы отрасли не являются константой, идея голубого океана доказывает, что готовность выйти за рамки открывает новые возможности.

- Существует большое количество методов и техник для создания голубых океанов. Регулярно открываются новые, что доказывает, что невозможность этого является устаревшим стереотипом.

Запомни!

Большинство успешных предпринимателей дают один дельный совет: **«Усиливайся там, где ты силен»**. Это означает: сконцентрировать внимание компании на своих **конкурентных преимуществах**, а не тратить силы и средства в попытке подтянуть свои слабые стороны.



Запомни!

Все голубые океаны рано или поздно становятся алыми!

Выскажи мнение

По какой причине алый океан называется именно так?
Почему голубой океан со временем меняет свой цвет?

КЕЙС

В таблице представлены примеры компаний, успешно открывших голубые океаны.

Компания	Голубой океан	Описание
1	2	3
McDonald's	Рынок фастфуда	До прихода McDonald's на рынок, еда вне дома являлась длительным, дорогостоящим и помпезным мероприятием
Cirque du Soleil	Рынок, совмещающий цирк и театральные постановки	Cirque du Soleil стал первым цирком, объединившим две кардинально отличающиеся аудитории: творческую интеллигенцию, предпочитающую поход в театр, и обычных людей, жаждущих простых и доступных развлечений
IKEA	Рынок дешевой, недолговечной мебели	До появления IKEA рынок считал, что мебель должна быть долговечной и высокого качества
Amazon	Рынок почтовой доставки товаров широкого спектра	Amazon – первая компания, позволившая совершать покупки дистанционно, сохранив возможность выбора, как в гипермаркете
Tesla	Рынок экологичных автомобилей	Компания Tesla предоставила продукт, которого ранее не было, – экологичный электромобиль, не уступающий по характеристикам продукции привычных автопроизводителей

Рефлексия

1. Согласен ли ты с примерами естественной монополии в твоём регионе?
2. Какие отрицательные факторы конкурентной среды ты можешь назвать?
3. Какой из трех рынков (монополия, конкуренция, голубой океан) ты считаешь наиболее подходящим для начинающих предпринимателей?

Теперь ты знаешь:

- с чего начинается бизнес;
- какие вопросы интересуют инвесторов;
- с какими ошибками сталкиваются начинающие предприниматели;
- что называют стартап-культурой;
- какое влияние стартап-культура оказывает на экономику;
- что такое краудфандинг;
- кто такие бизнес-ангелы;
- кого называют инвестором;
- как и чем помогают бизнес-ангелы и инвесторы начинающим предпринимателям;
- что такое бизнес-инкубатор;
- какие задачи выполняют бизнес-акселераторы;
- что такое хакатон и какая от него польза;
- что такое конкурентная среда в бизнесе;
- какую пользу несет конкуренция для предпринимателей;
- что такое конкурентное преимущество;
- о теории голубого океана.

Теперь ты умеешь:

- определять привлекательные для тебя сферы предпринимательской деятельности;
- анализировать историю успеха или провала предпринимателей;
- строить свой план реализации бизнес-идеи с учетом потенциальных ошибок;
- структурировать процесс запуска стартапа по этапам;
- отличать потенциально успешные стартапы от неуспешных;
- использовать правило «100 – 10 – 3 – 1»;
- анализировать деятельность инвестора и выявлять его тип;
- понимать преимущества и недостатки бизнес-ангелов;
- определять близкий для себя тип инвестирования;
- отличать бизнес-инкубаторы от акселераторов;
- определять необходимую форму поддержки для начинающих бизнес-проектов;
- искать полезную информацию о бизнес-инкубаторах, акселераторах и хакатонах;
- определять факторы появления монополии на рынке;
- понимать преимущества конкурентной среды;
- находить причины возникновения голубых океанов.

Раздел 1.3 Маркетинг

На уроках данного раздела ты познакомишься с ключевыми принципами маркетинга в условиях современного бизнеса, узнаешь, какие основные маркетинговые теории бывают и как технологический прорыв последнего столетия повлиял на появление новых инструментов маркетинга. Ты по-новому взглянешь на искусство продвижения товара или услуги компанией – через призму выстроенных параллелей между маркетингом и ведением войны, а также узнаешь, какие маркетинговые стратегии бывают, для каких компаний они актуальны и при каких условиях они будут успешны.

В процессе изучения материалов данного раздела тебе откроется множество новых терминов и концепций, таких как теория 4P, портрет покупателя, SEM, SMM и SWOT-анализ. Также ты получишь информацию о том, что такое бренд компании в современных реалиях и какую выгоду несет наличие лояльности и узнаваемости бренда у потребителей.

1.3.1 Введение в маркетинг

Ты узнаешь:

- что такое маркетинг;
- основные принципы маркетинга;
- зачем проводят анализ рынка.

Ты научишься:

- определять важность маркетинга в бизнесе;
- объяснять маркетинговую теорию 4P;
- составлять портрет покупателя.

Ключевые слова:

маркетинг, 4P, анализ рынка, портрет покупателя.

Каким образом избыток изготовленных товаров послужил катализатором развития массового сбыта, причиной которого стали внедрение разделения труда и начало использования ручных орудий в производстве?

Торговлей люди занимались с давних времен, даже бартерные сделки, которые происходили до появления денег с использованием ракушек, драгоценных камней или монет, можно считать продажей. Но массовые продажи товаров начались с развитием мануфактурного производства. Человечество научилось производить товары в промышленных масштабах, что привело к потребности всестороннего изучения темы продаж.

В современном мире это называется **маркетингом** – это деятельность компании, направленная на изучение интересов покупателей и их платежеспособности, а также на поиск возможностей реализации их потребностей.

Дискуссия

Какая стратегия тебе ближе: рассчитывать продажи, исходя из объема произведенного продукта, или планировать производство, ориентируясь на предполагаемые продажи? Аргументируй свой ответ.

Выскажи мнение

Всегда ли покупатели правильно трактуют главную задумку маркетологов?

Приведи примеры удачных и неудачных маркетинговых кампаний. Существует мнение, что плохой рекламы не бывает: «Черный пиар – это тоже пиар». Согласен ли ты с данным утверждением?

Основателем маркетинга как науки считается американский экономист и маркетолог Филип Котлер. Он первым сформулировал правило 4P (правило четырех букв P). Теория 4P гласит, что успех любых продаж базируется на четырех вещах:

- P – Place (место продажи);
- P – Price (цена продажи);
- P – Product (продукт, товар или услуга);
- P – Promotion (продвижение, реклама).

Место продажи – деятельность по размещению товара, целью которой является доступность товара для покупателей. В эту категорию входят каналы сбыта (интернет-магазины, дилерские центры, офисы продаж и др.), логистика (отгрузка, хранение и перемещение товара), дистрибуция (способы распространения) и мерчандайзинг (расположение товара на полках).

Цена продажи – именно цена товара влияет на конечную прибыль компании, поэтому необходимо найти баланс между удовлетворенностью (ценой) клиента и доходом компании. В эту категорию входят формирование цены (затраты на производство плюс ожидаемая прибыль), скидки (снижение цены в рамках мотивации или вознаграждения покупателя) и ценовые стратегии (расчет потенциальной динамики изменения исходной цены).

Продукт – в любом случае покупатель смотрит на качество товара или услуги. В эту категорию входят товарный знак, упаковка и сервис.

Продвижение – действия, направленные на информирование целевой аудитории о преимуществах товара или услуги и на убеждение покупателя приобрести именно этот товар. В эту категорию входят реклама, личные продажи, выставки, презентации и промоакции.

Это интересно!

Решил как-то Алдар Косе начать продавать арбузы и, чтобы стимулировать продажи, придумал написать на табличке следующее: «Один арбуз – 500 тенге. Три арбуза – 2 000 тенге».

Гуляющий по базару Бай, прочитав слова на табличке, решил показать Алдару Косе, что тот вообще не разбирается в маркетинге. Подошел и купил один арбуз за 500 тенге, потом еще один арбуз за 500 тенге и еще один арбуз за 500 тенге, – а затем, уходя, с гордостью заявил:

– Учись, Алдар Косе! Я купил три арбуза, но заплатил только полторы тысячи тенге! Тебе бы изучить, что такое формирование цены и какие бывают ценовые стратегии!

Алдар Косе лишь удивился такой реакции:

– Вот, как обычно! Берут вместо одного арбуза целых три – они, а не разбирающийся в коммерции – я!



Product



Price



Promotion



Place

Задание

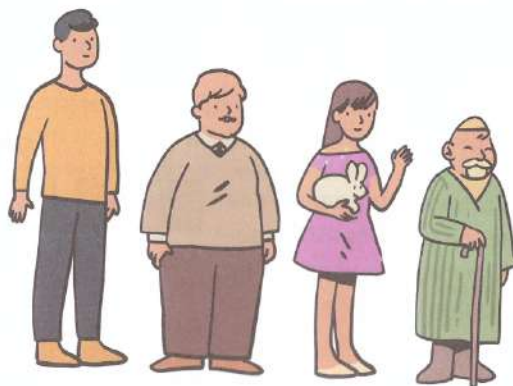
Проведи исследование. Изучи, чем отличаются стратегии 5P и 7P от 4P. Насколько обоснованно, по твоему мнению, введение новых факторов в данных стратегиях? Подкрепи свой ответ объективными доводами.

Дискуссия

Успешные бизнесмены считают, что продажи являются двигателем бизнеса. Насколько обоснованно такое суждение?

Важнейшим этапом в маркетинге считается предварительный **анализ рынка** – сбор подробной информации о товаре (услуге), покупателях и конкурентах, дальнейшая обработка полученной информации для разработки маркетинговой стратегии. В процессе анализа также учитываются географические, демографические и психологические показатели. Конечным результатом данного исследования становится оценка жизнеспособности продукта.

Для полноты информации, необходимой для построения маркетинговой стратегии, важно сформировать **портрет покупателя** – общий образ вымышленного покупателя, который включает в себя следующие характеристики: возраст, пол, место проживания, семейное положение, род деятельности, потребности, желания и фобии.



Назови эффективные способы определения целевого покупателя



Это интересно!

«Маркетинг можно изучить за одну ночь, маркетинг можно изучать всю жизнь!» – считает Филип Котлер.

Дискуссия

Вспомни примеры из своей жизни, когда ты принимал решение с учетом всей необходимой информации и когда ты принимал решение без какого-либо анализа. Опиши последствия первого и второго способа принятия решения.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Выбери бизнес по своему усмотрению и составь портрет покупателя. Занеси полученную информацию в таблицу. Проанализируй полученные данные и поделись выводами.

Пол	Возраст	Место проживания	Семейное положение	Род деятельности	Потребности	Уровень удовлетворенности
1	2	3	4	5	6	7

КЕЙС

В 2013 году авиакомпания British Airways запустила рекламную кампанию «Навести маму», направленную на индийских специалистов, живущих и работающих в Канаде и США. За год до этого компания поставила себе задачу увеличить собственную долю на рынке авиаперевозок. Было принято решение сконцентрироваться на перелетах в Индию, так как потенциально общий объем данного рынка составлял более двух миллиардов долларов США. Среди индийских эмигрантов был проведен опрос, который показал, что они возмущены попытками авиакомпаний имитировать индийскую культуру с помощью еды и формы бортпроводников во время перелетов. Тогда British Airways выявила, что основной причиной данных полетов домой является желание встретиться с родителями. После этого авиакомпания сняла пятиминутный ролик, который рассказывал историю о матери, давно не видевшей сына.

В результате данной рекламной кампании British Airways увеличила долю рынка перелетов с 7,1% до 10,4%.

Рефлексия

1. Какое место по важности маркетинг должен занимать в бизнесе?
2. Какой из аспектов теории 4P ты считаешь самым важным и почему?
3. Какие важные выводы можно сделать по портрету покупателя?

1.3.2 Диджитал-маркетинг

Ты узнаешь:

- что называют диджитал-маркетингом;
- какие инструменты рекламы используются в онлайн-продажах;
- чем отличается контекстная реклама от обычной.

Ты научишься:

- замечать и анализировать влияние диджитал-маркетинга в обычной жизни;
- понимать, как настраивается контекстная реклама.

Ключевые слова:

диджитал-маркетинг, онлайн-продажи, SEM, SMM, контекстная реклама.

Почему такая известная и в прошлом успешная компания, как Kodak, потеряла огромную долю на рынке и свое лидерство?

XX век смело можно назвать веком цифровизации. Это высказывание подтверждается разными аспектами, начиная от цифровой связи и цифровой печати, заканчивая технологическими инновациями в сфере банковских услуг. Такая тенденция не могла не задеть и область маркетинга. Появился новый термин «**диджитал-маркетинг**», который обозначает использование любых цифровых каналов для привлечения и удержания клиентов. Примерами диджитал-маркетинга можно назвать как рекламу на радио, так и рекламные ролики во время просмотра видео на YouTube.

Цифровыми стали не только продвижение и реклама продукта, но и сами сделки в виде **онлайн-продаж**. Сегодня клиент может выбрать продукт, сравнить с альтернативными вариантами, оформить покупку онлайн и заказать доставку до двери своего дома, не вставая с дивана, ограничившись только мобильным телефоном или компьютером.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, в онлайн-продажах больше сделок было совершено со смартфона или с компьютера?



Дискуссия

Провоцирует ли доступность онлайн-покупок и обилие яркой рекламы в Интернете на приобретение маловажных или вовсе не нужных товаров?

Запомни!

«Если Вашего бизнеса до сих пор нет в Интернете, значит, скоро у вас совсем не будет бизнеса», – считает Билл Гейтс.

Маркетинг в Интернете очень разнообразен, но основными видами диджитал-маркетинга считаются: использование **цифрового телевидения** и **онлайн-радио** (несмотря на развитие стриминговых сервисов, более взрослое поколение продолжает смотреть телевизор дома и слушать радио за рулем); **реклама в мобильных приложениях, мессенджерах, онлайн-играх** (на сегодняшний день все возрастные категории используют смартфоны, и это дает рекламодателю новые возможности донести рекламу до своей целевой аудитории, поэтому сегодня рекламу можно встретить в различных мобильных приложениях, мессенджерах и онлайн-играх).

Вторым популярным способом диджитал-маркетинга является **SEM** (Search Engine Marketing), который дословно переводится как «поисковой маркетинг» – это внедрение платных рекламных инструментов, целью которых является продвижение позиций сайта при поисковой выдаче.

Следующим важным аспектом диджитал-маркетинга считается **SMM** (Social Media Marketing) – маркетинг в социальных сетях. Задачей такого инструмента, как SMM, является привлечение новых клиентов из социальных сетей «ВКонтакте», Facebook, Instagram и других платформ. Целью SMM также можно назвать расширение узнаваемости бренда и улучшение его онлайн-репутации.

Дискуссия

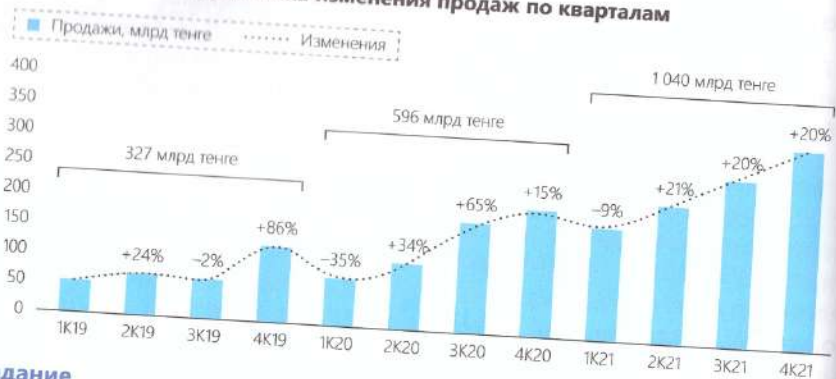
Какая из технологий онлайн-продвижения оказывает на тебя максимальное влияние, исходя из личного опыта? Как ты думаешь, почему именно этот способ особенно эффективен?

Это интересно!

Объем продаж в казахстанском сегменте Интернета в 2021 году превысил показатели 2019 года приблизительно в три раза.



Динамика изменения продаж по кварталам



Задание

Зафиксируй все проявления диджитал-маркетинга в твоей жизни в течение одного дня.

Проанализируй свои записи и ответь на следующие вопросы:

- Какие из инструментов диджитал-маркетинга попадались тебе чаще всего?
- Какие эмоции ты испытал при контакте с ними?
- Какая реклама вызвала в тебе максимальное раздражение, а какая, наоборот, заинтересовала своим продуктом?

Основным отличием диджитал-маркетинга является стремление подстраиваться под поведение и интересы человека в интернет-пространстве. Для этого используется **контекстная реклама** – форма целевой рекламы, при которой рекламное объявление составляется и отображается в соответствии с выбранной аудиторией, местом и временем размещения и иным контекстом. Чтобы максимально точно выявить своего потенциального покупателя, маркетологи анализируют его историю поисковых запросов, посещенные веб-страницы, подписки в социальных сетях и другие доступные данные.

КЕЙС

Во время избирательной гонки на выборах 45-го президента США было доказано скрытое и косвенное влияние социальных сетей на формирование мнения избирателей. Выяснилось, что корпорация Facebook собирала данные пользователей, выявляла их предпочтения в выборе между партиями республиканцев и демократов, а затем выдавала политическую рекламу, подталкивающую избирателей к определенному выбору в рамках президентской гонки.

Данное событие не дало повода для аннулирования результатов выборов, но сам факт возможности влияния на избирателей таким способом стал для всех открытием.

Выскажи мнение

Справедливо ли использование технических возможностей диджитал-маркетинга в сферах, далеких от бизнеса?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Представь, что ты занимаешься настройкой контекстной рекламы для трех видов бизнеса. Какие слова ты добавишь в список ключевых при анализе поисковых запросов покупателя? Заполни таблицу. Тебе поможет пример.

Кондитерская	Продажа автозапчастей	Ателье
«Красный бархат»	Замена масла	Подшить брюки



Выскажи мнение

Как ты думаешь, насколько безопасно делиться данными о себе и своей жизни в социальных сетях?

Рефлексия

1. Можно ли защититься от обилия онлайн-рекламы в целях избежания навязанных покупок?
2. Как ты думаешь, в какую еще сторону может развиваться диджитал-маркетинг?
3. Изменилось ли твое отношение к конфиденциальности личных данных в Интернете?

1.3.3 Маркетинговые войны

Ты узнаешь:

- что называют маркетинговой войной;
- какие маркетинговые стратегии бывают.

Ты научишься:

- определять маркетинговую стратегию по деятельности компании;
- выявлять приоритеты компании по ее маркетинговой стратегии.

Ключевые слова:

маркетинговые войны, маркетинговые стратегии, оборонительная война, наступательная война, фланговая война, партизанская война.

Почему большинство маркетинговых терминов были заимствованы у военных? Что общего у военной и маркетинговой стратегий?

Современные маркетологи пришли к выводу, что искусство маркетинга похоже на искусство войны. Основной идеей нового взгляда на маркетинг стало смещение акцента с потребителя на конкурентов и борьбу с ними. Это привело к появлению нового понятия «**маркетинговые войны**» – это постоянные битвы с конкурентами за самые важные каналы распределения товаров, рынки сбыта и т. д. Результатом введения такого понятия стало появление военной терминологии в теории маркетинга, например: проникновение и захват рынка, удержание позиций и др.

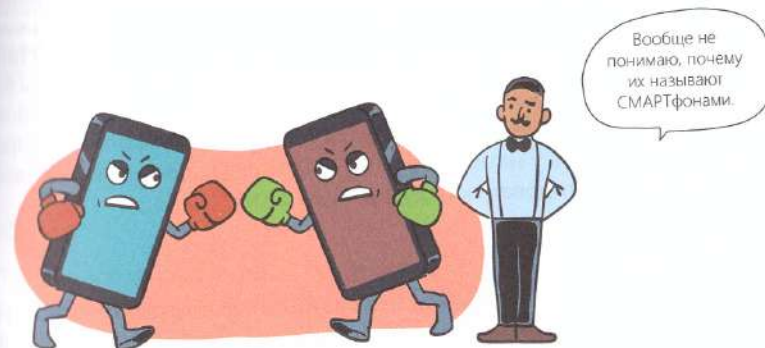
Более детальное изучение и анализ этих двух имеющих множество параллелей понятий привели к разработке четырех **маркетинговых стратегий**.

1. Оборонительная война – данная стратегия предназначена для истинных лидеров рынка и применяется только тогда, когда компания взобралась на вершину рынка, оставив своих конкурентов далеко позади. Это дает возможность блокировать сильные шаги конкурентов. В то время как конкуренты тратят огромные ресурсы и время на разработку и реализацию инновационных идей в попытке привлечь внимание к своему продукту, лидер рынка не боится потерять свою аудиторию и разочаровать преданных покупателей, так как имеет большой кредит доверия и в случае появления успешных инновационных идей конкурентов у лидера есть время адаптировать данную технологию и перенести в свой продукт.

Это интересно!

«Маркетинг – это война», – отмечал известный американский маркетолог Джек Траут.

Принято считать, что на рынке смартфонов главной борьбой является противостояние между Apple и Samsung. На самом деле положение этих двух компаний на рынке кардинально отличается. В то время как Samsung пытается изобрести что-то новое и тем самым подчеркнуть свое технологическое превосходство над смартфонами других брендов, задача Apple заключается в том, чтобы каждый год презентовать iPhone лучше прошлогодней версии. Блокировку сильных шагов конкурента от Apple можно наблюдать, когда инновационные идеи Samsung переносятся в iPhone уже к следующей модели. Такое поведение принято называть «нападением на самого себя». Возможность успешного использования данной стратегии является исключительной привилегией абсолютных лидеров рынка.



Дискуссия

Какие возможности существуют, чтобы победить лидера рынка, если он использует оборонительную стратегию? Можешь ли ты привести примеры, когда у кого-то это получилось?

Задание

Найди примеры компаний-лидеров, которые возглавляют рейтинг в рамках своей индустрии. Занеси полученную информацию в таблицу.

Компания-лидер	Индустрия	Ближайшие конкуренты	Причины лидерства
Apple	Рынок смартфонов	Samsung, Xiaomi	Лучший и самый удобный дизайн интерфейса

2. Наступательная война – данная стратегия применима для компаний, которые занимают второе или третье места. Главной задачей этой стратегии является определение сильных и слабых сторон лидера рынка, чтобы избежать «атаки» на сильную позицию, а вместо этого сконцентрировать внимание аудитории на собственном превосходстве над уязвимыми местами продукта компании-лидера. Ключевым тезисом наступательной войны является «атака на как можно более узкой линии фронта».

КЕЙС

Во время Второй мировой войны Германия успешно применяла данную стратегию. Ввиду численного преимущества своих войск, оппоненты могли растянуть линию обороны на большую дистанцию. Осознавая невозможность равного сопротивления на протяжении всей линии фронта, немецкие войска решили сконцентрировать свои основные силы в одном месте. Собрал около 50 танков в клин, чаще всего острием вовнутрь, они шли прорывать линию обороны врага отрезком не более одного километра. Так как доминирующие силы оппонента распределили свои противотанковые орудия по всей линии фронта, прорвать их защиту в одном месте у немцев не составляло труда, а дальнейший заход в тыл практически гарантировал победу в данной битве.

Выскажи мнение

Компания, занимающая второе место на автомобильном рынке, решила выделить десять миллионов долларов на рекламу своей продукции, которая была представлена в десяти уникальных моделях. Как ты думаешь, в каком случае будет больше рекламного эффекта: если компания разделит рекламный бюджет в равных долях на все модели или потратит всю сумму на продвижение одного самого успешного автомобиля?

3. Фланговая война – данная стратегия применяется компаниями, желающими занять еще свободные рынки. Главная цель такой войны – избежать открытой конфронтации с лидерами на уже сложившемся рынке в пользу поиска еще не занятых территорий. В классическом маркетинге это называется поиском новой ниши, сегмента. При фланговой атаке важно первым занять такой сегмент. Если о ваших планах узнают другие компании, то они также смогут составить конкуренцию, так как в данной нише лидера еще нет.

Задание

Найди компании, которые удачно использовали стратегию фланговой войны. Сформируй полученные результаты в виде презентации и представь перед классом.

4. Партизанская война – данная стратегия больше всего подходит для локальных и региональных компаний. Суть стратегии заключается в поиске маленьких сегментов рынка, которые не представляют большого интереса для лидера. Основным правилом партизанской войны считается условие, при котором существует низкий порог вхождения (не требует больших денег для начала торговли), а также отсутствуют большие расходы на закрытие торговли и выход из рынка. Возможность быстрого выхода из рынка позволяет возобновить торговлю в другой части города или даже в другом городе. Гибкость стратегии и отсутствие жесткой структуры позволяют менять торговую линейку (перечень продаваемых товаров) в короткий промежуток времени без особых затрат.

Запомни!

Какого бы успеха вы не добились, никогда не ведите себя, как лидер. Будьте готовы свернуть свои позиции в любой момент.

КЕЙС

Партизанскую стратегию успешно можно применять как представителям микробизнеса, так и крупным компаниям. Например, бабушки, торгующие семечками на рынке, начинают и заканчивают торговлю в любой момент и в любом месте по собственному желанию, в то время как лидерам рынка в лице крупных сетей супермаркетов невыгодно тратить ресурсы на борьбу с ними. Аналогично крупная автомобильная компания Rolls-Royce заняла сегмент рынка дорогих машин стоимостью несколько сотен тысяч долларов. Компании не нужно большое количество торговых сделок (массовых продаж), их сильная сторона состоит в индивидуальном подходе к каждому клиенту, что недоступно для других компаний, приоритетом которых является максимизация продаж.

Выскажи мнение

Как ты понимаешь следующее утверждение: «В военном сражении очень важную роль играет территория, на которой происходит бой, а в маркетинге территория – это умы потребителей?»

Рефлексия

1. Насколько важен интеллект для победы в маркетинговой войне?
2. Согласен ли ты, что начинающий предприниматель на пути к лидерству на рынке вынужден использовать все четыре маркетинговые стратегии?

Это интересно!

Маркетинговая война – война исключительно интеллектуальная.

1.3.4 SWOT-анализ – инструмент маркетингового планирования

Ты узнаешь:

- что из себя представляет SWOT-анализ;
- как составлять SWOT-анализ.

Ты научишься:

- определять сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для компании;
- делать выводы из SWOT-анализа.

Ключевые слова:

SWOT-анализ, сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы.

Как можно применить в бизнесе выражение: «Кто владеет информацией – тот владеет миром»?

Основу развития любого бизнеса формирует маркетинговая стратегия, которая опирается на большие объемы аналитической работы, проведенной с использованием множества инструментов. Одним из ключевых инструментов маркетинга является **SWOT-анализ** – сбор и изучение информации и факторов, оказывающих максимальное влияние на составление стратегического плана. SWOT-анализ состоит из четырех аспектов:

- S (Strengths) – сильные стороны;
- W (Weaknesses) – слабые стороны;
- O (Opportunities) – возможности;
- T (Threats) – угрозы.

Дискуссия

Как ты думаешь, насколько широка область применения SWOT-анализа?

Можно ли использовать SWOT-анализ для оценки и других вещей, кроме маркетинга?

При составлении SWOT-анализа маркетологи выявляют все факторы, влияющие на бизнес и деятельность, используя полученные данные, выдвигают гипотезы о перспективах компании или о ситуации на рынке. В связи с гибкостью данного инструмента SWOT-анализ подходит для оценки в совершенно разных

Это интересно!

Впервые термин прозвучал в 1963 году в Гарварде на форуме по проблемам бизнес-политики.



сферах – от экономики и науки в целом до оценки конкретной компании и продукта или политической партии.

Чтобы избежать неверной оценки при составлении SWOT-анализа, необходимо четко понимать, что включает в себя каждый из аспектов.

S (Strengths) – сильными сторонами принято считать превосходство, уникальные навыки, поднимающие ценность компании. Все это позволяет улучшить продажи, дает уверенность в конкурентной борьбе и способствует достижению высоких позиций на рынке.

W (Weaknesses) – слабыми сторонами называют те аспекты, в которых у конкурентов есть преимущество. Эти характеристики являются сдерживающими факторами развития бизнеса, препятствующими росту прибыли и ухудшающими экономические показатели.

O (Opportunities) – возможностями являются уникальные факторы бизнеса, которые позволяют напрямую воздействовать на рост продаж, повышение квалификации сотрудников, оптимизацию производства и многое другое.

T (Threats) – угрозами необходимо считать различные внешние факторы, независящие от ваших решений, но тем не менее создающие преграды в не зависящие поставленной цели и оказывающие негативное влияние на деятельность компании.

SWOT-анализ – это мощный инструмент, который помогает выявить внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на компанию. Основное правило SWOT-анализа заключается в том, что для успешной разработки стратегий необходимо полностью осознать и воспользоваться своими сильными сторонами, чтобы эффективно преодолевать свои слабые стороны и находить способы использовать доступные возможности для управления потенциальными угрозами.

Сильные стороны

- Какой наш уникальный опыт?
- Почему нас любят клиенты?
- Какие качества уважают партнеры?
- Что у нас получается лучше, чем у конкурентов?



Strengths

Слабые стороны

- Что получается хуже других?
- Какие ошибки совершаем?
- Почему клиенты нами недовольны?
- Что мешает нашему развитию?



Weaknesses

Возможности

- Какие резервы у нас есть?
- Где и чему мы можем научиться?
- Что поможет нам выйти в лидеры?
- Какие изменения бизнес-процессов помогут добиться цели?



Opportunities

Угрозы

- Какие факторы внешнего мира несут угрозу?
- Какие форс-мажорные ситуации могут случиться?
- Какие финансовые риски могут быть?
- Когда могут возникнуть финансовые риски?



Threats

Задание

Выбери интересующую тебя компанию. Проведи маркетинговый анализ ее деятельности и изучи факторы, необходимые для составления SWOT-анализа. Внеси полученные данные в таблицу.

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

Выскажи мнение

Какие выводы можно сделать по каждому из аспектов (сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы), опираясь на данные, которые ты внес в таблицу? Аргументируй каждый свой ответ.



Ниже представлены самые частые примеры в рамках каждого аспекта SWOT-анализа.

Сильные стороны

- Большой опыт работы компании на рынке;
- высокая квалификация сотрудников;
- статистически подтвержденное доминирование в своей нише;
- наличие современного оборудования;
- развитая логистическая сеть;
- продукт обладает востребованными качествами, которых нет у конкурентов;
- высокая зарплата и разработанная система мотивации сотрудников;

64

- наличие программ по обучению персонала;
- ценовое преимущество.

Слабые стороны

- Использование устаревшего оборудования;
- высокая стоимость продукции;
- нехватка персонала;
- недостаточное финансирование;
- текучесть кадров;
- узкий ассортимент;
- непроработанные условия доставки, оплаты, отсутствие системы лояльности.

Возможности

- Отсутствие сильных игроков на рынке;
- снижение стоимости сырья;
- выгодное расположение производства;
- высокий уровень лояльности потребителей;
- наличие налоговых преференций.

Угрозы

- Нестабильная политическая ситуация в стране и мире;
- внедрение законов, ограничивающих сферу бизнеса;
- появление сильного конкурента;
- инновации в продукте конкурента;
- снижение цен конкурентами;
- подорожание сырья и материалов.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование в Интернете и найди пример детального и качественного SWOT-анализа. Ответь на следующие вопросы:

1. Почему ты считаешь, что именно этот SWOT-анализ хороший?
2. Какое решение приняла компания на основе проведенного исследования?
3. К каким результатам привело компанию данное решение? Оформи полученные результаты в виде презентации.

Рефлексия

1. Какими недостатками обладает SWOT-анализ?
2. Как ты думаешь, все ли компании используют SWOT-анализ при составлении маркетинговой стратегии?
3. В каких сферах жизни ты можешь применить SWOT-анализ уже сейчас?

65

1.3.5 Бренд как дополнительная ценность

Ты узнаешь:

- зачем компании стремятся создать бренд;
- какие преимущества дает узнаваемость бренда;
- как повышается ценность продукта, обладающего брендом.

Ключевые слова:

бренд, брендинг, лояльность к бренду, узнаваемость бренда, адвокаты бренда, ценности бренда.

Почему люди часто посещают рестораны, в которых еще не были, но предпочитают не покупать одежду в магазинах, где раньше ничего не покупали?

В современном мире технические условия и возможности большинства компаний вышли примерно на один уровень. В такой ситуации главным фактором, влияющим на выбор покупателей, стала репутация фирмы. Концепция репутации включает в себя огромное количество различных аспектов, которые специалисты объединили в один термин «бренд». На сегодняшний день бренд – это некий образ в сознании покупателя, создающий ценность, по причине которой покупатель готов платить больше. Создание такой установки привело компании к необходимости формировать и развивать свой бренд – этот процесс называется **брендингом**.



700 тенге



1 200 тенге

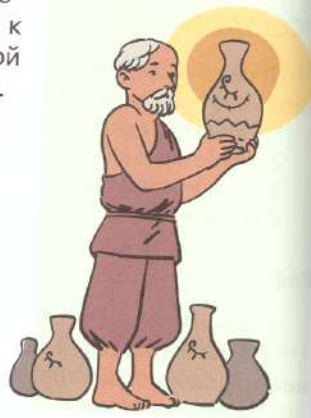
Сила брендинга

Ты научишься:

- определять пользу, которую получает компания, создавшая бренд;
- выявлять самые успешные бренды в различных сферах бизнеса.

Это интересно!

Первым упоминанием брендинга в истории человечества принято считать изобретение клейма древними ремесленниками. Клеймо приравнивалось к символу мастера, изготовившего товар, и являлось гарантией качества товара.



Дискуссия

Если для покупателя клеймо мастера символизирует гарантию качества, то какую ценность несет это же клеймо для самого ремесленника?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи собственное исследование и выбери по три бренда, которые, по твоему мнению, вызывают максимальное доверие у покупателей. Аргументируй свой выбор. Внеси полученные данные в таблицу.

	Автомобили	Бытовая техника	Смартфоны	Спортивная одежда	Рестораны быстрого питания
1 место	2	3	4	5	6
2 место					
3 место					

Известный маркетолог Джек Траут считает, что зачастую при выборе, возникающем во время покупки какого-либо товара, человек заранее знает, что выберет, на подсознательном уровне. Механизм принятия решения настолько прост, что напоминает небольшую коробочку с монитором, на котором высвечивается только «да» или «нет». Да – это сформированная лояльность клиентов к бренду, нет – это нейтральное отношение или недоверие к бренду.

Лояльностью к бренду принято считать приверженность покупателей к одному бренду и сформированное намерение приобретать продукцию только этого бренда, независимо от комфорта и цены.

Заметить присутствие данного явления можно в совершенно разных сферах нашей жизни, потому что мы часто:

- выбираем фильмы с актерами, которых мы видели в других понравившихся нам фильмах;
- предпочитаем покупать в магазинах, в которых ранее совершали покупки;
- чаще всего покупаем автомобили того же бренда, что и автомобили, на которых ездили прежде;
- и другое.

Выскажи мнение

Существуют ли бренды, которые вызывают у тебя доверие к качеству товара или услуги, а также стимулируют к покупке? Почему именно эти бренды? Аргументируй свой ответ.



Одним из ключевых факторов наличия бренда является его узнаваемость. **Узнаваемостью бренда** называют степень информированности потребителей о какой-либо компании или ее продукте, а также готовность клиентов выбрать данную компанию на фоне всех прочих при совершении покупки.

Самым эффективным способом увеличения лояльности и узнаваемости бренда считается наличие **адвокатов бренда** – клиентов, которые пользуются продукцией бренда и по собственной инициативе рекомендуют ее своим друзьям, близким, а иногда даже своим подписчикам в социальных сетях.

Многие осознанные, лояльные покупатели и адвокаты бренда становятся таковыми, потому что разделяют **ценности бренда** – стержневой фактор его идентичности, инструмент повышения значимости бренда для его целевой аудитории. В качестве примеров ценностей бренда можно привести готовность к инновациям, трепетное отношение к сотрудникам, заботу о природе, серьезное отношение к экологическим проблемам и др.

КЕЙС

Ярким примером успешного брендинга можно назвать компанию Coca-Cola. В любой стране мира, если вы попросите у продавца колу, то он поймет, о каком напитке идет речь. Сложно найти человека, который не видел новогоднюю рекламу этой компании и не испытывает тепла внутри от мелодии «Праздник к нам приходит...».

Запомни!

Узнаваем тот бренд, логотип которого мы можем распознать, увидев только его малую часть или какой-то элемент.

Это интересно!

Зачастую платная реклама негативно воспринимается покупателями. В таких ситуациях лучше всего проявляет себя **сарафанное радио** – непринужденная форма коммуникации, при которой довольный клиент сам бесплатно распространяет информацию о бренде и его продукции.



Как менялся дизайн бутылки Coca-Cola

Такое положение бренда было достигнуто не за один день. Компания была открыта в 1886 году и все это время шла к лидерству на рынке газированных напитков. Несмотря на то, что в течение данного срока огромное количество компаний пыталось конкурировать и в дальнейшем занять первое место на рынке, компания Coca-Cola всегда находила новые маркетинговые инструменты, позволяющие ей сохранять свое лидерство и поднимать стоимость своего бренда в глазах потребителей.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, сколько времени нужно компании, чтобы заработать положительную репутацию в глазах клиента и отложить в его сознании ассоциации со своим брендом?

В цифровой эпохе управление **онлайн-репутацией** и отзывами становится неотъемлемой частью брендинговой стратегии. Требуются постоянный мониторинг, грамотная реакция и активное взаимодействие с клиентами. Компании, эффективно управляющие своей онлайн-репутацией, стремятся к установлению долгосрочных отношений и укреплению своих позиций на рынке.

Управление онлайн-репутацией требует активной стратегии. Важно следить за онлайн-присутствием бренда, отзывами и комментариями. Быстрая реакция на положительные отзывы укрепляет взаимодействие с клиентами. Однако управление репутацией также включает эффективную обработку отрицательных отзывов. Негативные комментарии могут повлиять на репутацию бренда. Важно проявлять профессионализм и заинтересованность в решении проблемы. Ответы на отрицательные отзывы должны быть вежливыми и направленными на поиск решения. Это позволяет показать заботу о клиентах и стремление к улучшению качества услуг или продуктов.

Выскажи мнение

Были ли у тебя такие ситуации, когда взаимодействие (переписка в социальных сетях, реакция на отзыв и др.) с компанией подтолкнуло тебя к приобретению ее продукции или, наоборот, оттолкнуло?

Рефлексия

1. Какие казахстанские компании, по твоему мнению, уже сформировали бренд?
2. Нужно ли создавать национальный (страновой) бренд?
3. Сотрудники каких отделов несут ответственность за выстраивание и поддержание бренда компании?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К РАЗДЕЛУ

Теперь ты знаешь:

- что такое маркетинг;
- основные принципы маркетинга;
- зачем проводят анализ рынка;
- что называют диджитал-маркетингом;
- какие инструменты рекламы используются в онлайн-продажах;
- чем отличается контекстная реклама от обычной;
- что называют маркетинговой войной;
- какие маркетинговые стратегии бывают;
- что из себя представляет SWOT-анализ;
- как составлять SWOT-анализ;
- зачем компании стремятся создать бренд;
- какие преимущества дает узнаваемость бренда;
- как повышается ценность продукта, обладающего брендом.

Теперь ты умеешь:

- определять важность маркетинга в бизнесе;
- объяснять маркетинговую теорию 4P;
- составлять портрет покупателя;
- замечать и анализировать влияние диджитал-маркетинга в обычной жизни;
- понимать, как настраивается контекстная реклама;
- определять маркетинговую стратегию по деятельности компании;
- выявлять приоритеты компании по ее маркетинговой стратегии;
- определять сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для компании;
- делать выводы из SWOT-анализа;
- определять пользу, которую получает компания, создавая бренд;
- выявлять самые успешные бренды в различных сферах бизнеса.

1 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА

Раздел 1.4 Финансовое планирование и моделирование

На уроках данного раздела ты познакомишься с основными принципами финансового планирования и моделирования современного бизнеса, узнаешь, какие основные категории данных должна включать в себя классическая финансовая модель, какую пользу для бизнеса она может принести и к каким пагубным последствиям ведет ее отсутствие.

Ты углубишься в теорию экономического планирования, поймешь базовые концепты бюджетирования и ценовой политики. В процессе изучения материалов данного раздела тебе откроется множество новых понятий и терминов, таких как дефицит и профицит бюджета, ценообразование, ценовой квадрант, операционная маржа и дивиденды. Также ты получишь информацию о том, какие виды прибыли бывают, что отличает их друг от друга и с помощью каких формул их можно высчитать, анализируя отчетность проделанной бизнесом работы.

1.4.1 Финансовая модель и способы ее построения

Ты узнаешь:

- что называют финансовой моделью;
- когда составляют финансовую модель;
- какие решения принимают, основываясь на финансовой модели.

Ты научишься:

- составлять базовую финансовую модель;
- выявлять постоянные расходы.

Ключевые слова:

финансовая модель бизнеса, план продаж, расчет себестоимости, постоянные расходы, отчет о прибылях и убытках, точка безубыточности.

Представь, что родители поручили тебе организовать большое семейное мероприятие на праздник Наурыз. На него будут приглашены родственники и друзья семьи, общее количество которых составит 30 человек. Необходимо придумать программу праздника, составить меню стола, выбрать место проведения и представить детальный план, который включает в себя необходимые финансовые расчеты. Опиши свой алгоритм действий в данной ситуации. Используй таблицу для расчета необходимых затрат.

№	Статья расходов	Сумма расходов
1	2	3
1		
2		
3		
4		
5		
	ИТОГО	

Большинство начинающих предпринимателей игнорируют инструменты планирования, их основным фокусом остается сама бизнес-идея. Тщательное планирование и ведение детальной отчетности использования денежных средств кажутся им недостаточно значимыми. Однако такой подход зачастую ведет к банкротству или крайне неудачному бизнес-опыту. В свою очередь, успешные предприниматели настоятельно рекомендуют сделать основным приоритетом составление **финансовой модели бизнеса** – сводной таблицы или системы, которая включает в себя пять важных составляющих: план продаж, расходы на содержание бизнеса, расчет себестоимости продукции, учет денежных средств, конечный результат.

Финансовая модель актуальна и необходима:

• **как до начала запуска бизнес-проекта**, так как она может заранее предсказать жизнестойкость проекта по его финансовым показателям, а также поможет в составлении целей и задач на этапе зарождения проекта. В расчет идет прогноз количества продаж продукции в сравнении с себестоимостью и расходами. С ее помощью можно увидеть, что проект труднореализуемый или, наоборот, успешный, при этом не потратив много времени и средств;

• **так и для действующего бизнеса**, потому что она определяет ключевые точки роста, показывает наличие узких мест (или «узких горлышек»), которые негативно влияют на прибыль и в целом на бизнес.

Дискуссия

Планирование как инструмент эффективно только в бизнесе или оно применимо и в обычной жизни тоже? Расскажи о своем опыте детального планирования в быту.



В современных реалиях существует большое количество вариантов составления финансовой модели. Их структура и содержание зависят от множества факторов: масштаба бизнеса, сферы деятельности, наличия и вида привлеченных инвестиций, этапа развития проекта, поставленных задач и многого другого.

Самое базовое наполнение включает в себя следующие категории информации в виде расчетных таблиц: план продаж, расчет себестоимости, постоянные расходы, отчет о прибылях и убытках.

План продаж – документ, описывающий количество, цену и сроки будущих продаж продукции. Данная категория представляет из себя некий путеводитель, алгоритм действия для реализации поставленных целей. Особенностью данного документа является детальное планирование продаж каждого наименования товаров и мест их реализации.

Пример

Наименование товара	Месяц 1		Сумма продаж за месяц	Месяц 2		Сумма продаж за месяц
	Кол-во единиц	Цена за единицу		Кол-во единиц	Цена за единицу	
Товар 1						
Товар 2						
Товар 3						

Выскажи мнение

Как мотивировать команду, если план продаж не достигается?

Расчет себестоимости – документ, описывающий алгоритм расчета стоимости производства одной единицы продукции в денежной форме. Многие люди, не имеющие предпринимательского опыта, при попытке расчета себестоимости учитывают только сырьевые затраты, однако в реальности есть множество других форм производственных затрат, таких как заработная плата сотрудников, расходы на электроэнергию и водоснабжение, расходы на аренду помещения и т. д.

Запомни!

Невозможно один раз и навсегда рассчитать себестоимость какого-либо товара. Множество различных внешних факторов постоянно ведет к ее изменениям.

Выскажи мнение

Назови возможные причины изменения себестоимости продукта.

Постоянные расходы – документ, отражающий величину затрат, объем которых не зависит от количества произведенного товара. Такими расходами могут быть общие затраты на содержание офиса и производства, заработная плата администрации, налоги и другое.

Пример

Наименование расходов	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Итого за 3 месяца
Аренда офиса				
Расходы на содержание офиса				
Зарботная плата администрации				
Расходы на рекламу				
Налоги				
ИТОГО				

Задание

Перечисли возможные расходы бизнеса, которые необходимо произвести, но при этом их наличие и размер не зависят от количества произведенного товара.

Отчет о прибылях и убытках – документ, составленный в табличной форме и отражающий конечный финансовый результат бизнеса в виде конкретного числа, означающего разницу между общими доходами и суммарными расходами компании за определенный период. В случае положительной разницы результатом является прибыль, в противном случае итогом будут **убытки**.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование и найди примеры предпринимательской деятельности, когда компания несет убытки большую часть времени, но это не приводит к ее банкротству. Назови главные причины уникальности такого бизнеса. Аргументируй свое мнение.

Это интересно!

Точкой безубыточности или нулевой прибыли называют ситуацию, при которой общий объем продаж равен суммарным расходам компании.



Рефлексия

1. Достаточно ли хорошей идеи для успешности бизнеса?
2. Какие управленческие решения можно принимать, опираясь на показатели финансовой модели?
3. Является ли наличие постоянной чистой прибыли прямым показателем успешности бизнеса?

1.4.2 Бюджетирование

Ты узнаешь:

- как составляется бюджет;
- из каких частей состоит бюджет;
- как появляется дефицит и профицит бюджета.

Ты научишься:

- составлять бюджет;
- определять степень эффективности запланированных расходов;
- оптимизировать бюджет.

Ключевые слова:

бюджет, бюджетирование, доходная часть бюджета, расходная часть бюджета, дефицит бюджета, профицит бюджета, сбалансированный бюджет.

Вспомни ситуацию, когда у тебя не хватило денег на покупку или оплату чего-то важного, потому что ранее ты потратил средства на спонтанную покупку?

Любой бизнес сталкивается с огромным количеством срочных нерешенных задач. Начинающий предприниматель зачастую не умеет верно расставлять приоритеты и распоряжаться средствами так, чтобы денежных средств хватало на выполнение первоочередных задач.

Важный навык и умение верно и эффективно распоряжаться имеющимися денежными средствами приходят к предпринимателю через составление **бюджета** – финансового инструмента, который состоит из поступлений (доходы компании) и выбытий (расходы компании) денежных средств.

Использование данного инструмента позволяет предпринимателю избежать ситуации выхода за рамки собственных финансовых возможностей и сигнализирует о необходимости перераспределения имеющихся средств до совершения критических ошибок. Процесс составления и разработки бюджета называется **бюджетированием**.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, чем должен руководствоваться предприниматель, определяя важные и менее важные задачи?

Дискуссия

Как ты считаешь, какую пользу может принести бюджетирование? Варианты ответов:

- материальная оценка планов;
- помощь в финансовом планировании и прогноз будущих продаж.

После анализа наших трат мы пришли к выводу, что только это количество средств используется эффективно.



По определению бюджет состоит из двух частей:

1. Доходная часть содержит полный список возможных денежных поступлений на счет компании. Эта часть обязательно включает в себя деньги, вырученные от реализации продукции компании (в разрезе продуктовой линейки), средства, полученные от инвесторов, или пожертвования от довольных клиентов.

2. Расходная часть включает в себя перечень всех денежных отчислений со счета компании. В данной части необходимо детально указать перечень всех статей финансовых трат: от закупки канцелярских товаров до выплаты бонусов лучшим сотрудникам.

Ситуацию, когда доходная часть бюджета превышает расходную, называют **профицитом бюджета**. Обратную же ситуацию, когда расходы бюджета превышают доходы, называют **дефицитом бюджета**. Обе ситуации всегда выражаются в денежной форме. А бюджет, при котором доходная часть равна расходной, называют **сбалансированным бюджетом**.

Задание

Выбери интересный для тебя бизнес, проанализируй его доходы и расходы, составь бюджет выбранной компании. Внеси полученные данные в таблицу.

Это интересно!

Закон «трех да»

Опытные предприниматели советуют начинающим бизнесменам в момент траты денежных средств задать себе три вопроса:

- Данная трата ведет к повышению моих доходов? Да/нет.
- Данная трата ведет к снижению моих расходов? Да/нет.
- Данная трата ведет к улучшению моего продукта или работы моей команды? Да/нет.

Количество ответов «да» прямо пропорционально эффективности данной траты.

№	Поступления в бюджет (доходы)	Сумма
1		
2		
3		
		Итого
№	Выбытие из бюджета (расходы)	Сумма
1		
2		
3		
		Итого
Профицит/дефицит бюджета		

Дискуссия

Что происходит с бизнесом, который не может вывести бюджет компании из состояния дефицита?



Несмотря на то что любой бюджет составляется по одной и той же структуре, область его применения не ограничивается бизнесом. Например:

- государственный бюджет – поступления состоят из налогов и других платежей в бюджет, а выбытие – из расходов на содержание государства;
- семейный бюджет – поступления состоят из доходов всех членов семьи, а выбытие – из семейных трат;
- бюджет мероприятия – источники поступления, выбытие цели мероприятия.

Дискуссия

Как ты понимаешь термин «оптимизация бюджета»? В чем его принципиальное отличие от сокращения расходов?



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Выбери предпринимателей из своего окружения и проведи интервью на тему «Способы оптимизации бюджета». Оформи результаты опроса в виде презентации.

Бюджетирование является одним из фундаментальных управленческих инструментов, в первую очередь направленных на экономическую эффективность бизнеса, так как оно оказывает колоссальный эффект на все финансовые показатели компании. Для достижения максимальной пользы от бюджетирования данный процесс необходимо грамотно структурировать, а также назначить на выполнение этой задачи высококвалифицированных специалистов. Однако вся ответственность за составление бюджета распределена между всеми сотрудниками компании, так как абсолютно каждое структурное подразделение в некоторой степени вовлечено в процесс заработка или траты средств компании.

Рефлексия

1. Как на предпринимателя влияет навык составления бюджета при расставлении приоритетов в выполнении задач?
2. Чем может быть опасен для предпринимателя профицит бюджета его компании?
3. Чем отличается точка безубыточности от сбалансированного бюджета?

1.4.3 Ценовая политика

Ты узнаешь:

- зачем компании разрабатывают ценовую политику;
- какие цели преследует ценовая политика;
- какие рынки называют эластичными, а какие нет;
- что такое ценовой квадрант.

Ты научишься:

- определять этап развития компании по ее ценовой политике;
- составлять ценовой квадрант для разных сфер бизнеса.

Ключевые слова:

ценовая политика, маркетинговая ценовая политика (проникновение, захват и удержание рынка), ценовой квадрант.

Как ты думаешь, по какому принципу предприниматель определяет цену продажи своего товара или услуги?

Зрелые компании хорошо понимают, что цена является самым главным экономическим показателем бизнеса. Именно она отвечает за успешность компании, так как только в ней заложены все расходы и доходы компании: выплата заработной платы сотрудникам, перечисление налогов в бюджет государства, погашение банковских займов и выплата дивидендов собственникам бизнеса.

Поэтому если ошибиться в расчетах и установить чрезмерно низкую цену, то товар или услуга будут распроданы, но при этом компания не получит достаточной прибыли. В обратном случае высокая цена отпугнет всех покупателей, и товар не будет полностью реализован – это также приведет компанию к недостаточной прибыли.

Решением данной ситуации в бизнесе является разработанная **ценовая политика** – комплекс мер и методик определения цены на собственную продукцию с учетом предложений на рынке других компаний, окупаемости вложенных средств в бизнес, получения максимальной выгоды и выбранной маркетинговой стратегии.



Лимонад – 100 долларов за один стакан



Запомни!

Когда собственник бизнеса говорит своим сотрудникам, что заработную плату платит покупатель, он имеет в виду, что самым эффективным способом повышения оклада является увеличение объема продаж, так как заработок сотрудников и учредителя компании заложен в цену.

Как правило, ценовая политика определяется величиной спроса на продукты и услуги, ценами конкурентов на товары-аналоги, структурой издержек при создании и продвижении продукта и т. д. Ценовая политика компании соответствует микроуровню ее разработки и реализации.

Дискуссия

Как спрос и предложение на рынке влияют на цену продукции?

Стратегии ценовой политики с точки зрения маркетинга

• **Проникновение на рынок** – данной стратегией пользуются молодые компании, которые только пришли на рынок и хотят занять здесь свое место. Чаще всего в данной ситуации компании выбирают стратегию низких цен, что позволяет им привлечь внимание к своей продукции и переманить клиентов у конкурентов.

• **Захват рынка** – после проникновения на рынок компания обладает небольшой аудиторией с определенным уровнем клиентской лояльности и узнаваемым брендом. Эти два условия позволяют компании постепенно повышать цену в целях наращивания доходности и увеличения доли рынка.

• **Удержание рынка** – данная стратегия применяется только для лидеров рынка, целью которых является не наращивание доли рынка и уровня прибыли, а сохранение уровня доходности и обеспечения сбыта.

Задание

Проведи исследование в рамках изучения ценовой политики различных компаний, находящихся на разных этапах развития. Определи их стратегию ценообразования. Внеси полученные данные в таблицу.

	Компании, которые используют стратегию проникновения на рынок	Компании, которые используют стратегию захвата рынка	Компании, которые используют стратегию удержания рынка
1	2	3	4
1			
2			

Выскажи мнение

Все ли виды бизнеса разрабатывают ценовую политику, опираясь на данные этапы экономического развития компании? Существуют ли примеры компаний или продуктов, ставших лидерами в своей нише, которые проскочили этап проникновения или захвата рынка?

Эксперты делят потребителей на четыре основные категории, исходя из ценового диапазона продукции, которую они покупают. Вместе эти категории формируют **ценовой квадрант**.

Люкс	Премиум
<ul style="list-style-type: none">• Статус• престиж;• причастность;• привилегии	<ul style="list-style-type: none">• Статус;• престиж
НАИВЫСШАЯ ЦЕНА – ЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО Клиенты – от 3% до 5% населения	ВЫСОКАЯ ЦЕНА – ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО Клиенты – от 10% до 15% населения
Комфорт	Эконом
<ul style="list-style-type: none">• Практичность;• удобство;• отсутствие переплаты	<ul style="list-style-type: none">• Доступность;• ограниченность
СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА – ХОРОШЕЕ КАЧЕСТВО Клиенты – от 40% до 80% населения	НИЗКАЯ ЦЕНА – НИЗКОЕ КАЧЕСТВО Клиенты – от 15% до 30% населения

Категория люкс – данная категория представляет самую богатую часть населения. Клиенты в этой категории не смотрят на цену приобретаемой продукции, их главным приоритетом является наивысшее качество и эксклюзивность товаров, которые подчеркивают их статус и несут особые привилегии. Компании, работающие в этом сегменте, не стремятся к массовым продажам, выставляя самые высокие ценники на рынке. Примеры таких компаний: Rolls-Royce, Zegna, Patek Philippe, рестораны со звездами Мишлен.

Категория премиум – данная категория представляет богатую часть населения. Клиенты в этой категории готовы платить за высокое качество приобретаемой продукции, желая получить статус и привилегии, но их состояние не позволяет им полностью игнорировать цену. Компании, работающие в этом сегменте, стремятся к массовым продажам, поэтому при выставлении цен ориентируются на финансовые возможности своей целевой аудитории. Примеры таких компаний: Lexus, Gucci, Zenith, дорогие рестораны.

Категория комфорт – данная категория представляет средний класс населения. Клиенты при покупке продукции не готовы переплачивать за статус и привилегии, их основной приоритет – это практичность и удобство. Компании, работающие в этом сегменте, стремятся к самым массовым продажам, так как их целевая аудитория составляет наибольший процент от общего числа населения. Их ценовая политика основывается на соразмерности цены и качества покупаемых товаров. Примеры таких компаний: Toyota, Massimo Dutti, Swatch, McDonald's.

Категория эконом – данная категория представляет людей из менее финансово обеспеченного класса населения. Для клиентов в этой категории основной мотивацией при выборе продукции зачастую является нужда и ограниченность средств. Компании, работающие в этом сегменте, стремятся к массовым продажам, выставляя самые доступные цены на свои товары. Качество продукции при такой ценовой политике не может быть высоким. Примеры таких компаний: Daewoo, LC Waikiki, Airbnb, точки фастфуда и общественные столовые.

Это интересно!

Процентное соотношение категорий потребителей напрямую зависит от состояния экономики страны. При ухудшении экономики часть представителей категории **премиум** переходит в категорию **комфорт**, а часть представителей категории **комфорт** – в категорию **эконом**. При экономическом росте происходит обратная миграция. Однако вне зависимости от изменений в состоянии экономики страны доля категории **люкс** остается постоянной.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Выбери интересующую тебя сферу бизнеса (автомобильный бизнес, ресторанный бизнес и др.) и изучи ее ценовой квадрант. Узнай приблизительное количество сделок, объем продаж и чистую прибыль для нескольких компаний из каждой категории квадранта. Оформи результаты исследования в виде презентации.

Рефлексия

1. Принято считать, что цена зависит от спроса и предложения на рынке. Может ли быть, что, наоборот, цена влияет на них?

2. Все ли компании точно осознают свою целевую аудиторию и свое место в ценовом квадранте?

1.4.4 Управление расходами

Ты узнаешь:

- что называют управлением расходами;
- из каких этапов состоит бизнес-цикл;
- как компании находят инструменты улучшения планирования расходов.

Ты научишься:

- выявлять необходимые навыки для эффективного управления;
- определять длительность бизнес-цикла.

Ключевые слова:

управление расходами компании, бизнес-цикл, объективные и субъективные причины отклонений.

Как можно выполнить просьбу: «Пойди туда – не знаю куда, принеси то – не знаю что»?

Бизнес состоит из огромного числа бизнес-процессов, часть из них взаимосвязана друг с другом, а часть нет. Молодые предприниматели хватаются за все сразу, и самое главное, они пытаются выполнить все задачи самостоятельно. Такое происходит из-за отсутствия навыков декомпозиции задач и управления процессами. Чтобы понять, что включает в себя такое понятие, как управление, можно разобрать несколько примеров управления и определить, что между ними общего.

Управление автомобилем – способность контролировать транспортное средство с помощью различных инструментов, таких как руль, педали газа и тормоза. Также для полноценного вождения необходимо уметь строить маршрут из точки А в точку Б и знать правила дорожного движения, чтобы соблюдать их.

Управление коллективом – важное качество руководителя, которое заключается в умении распознавать сильные стороны, таланты и трудовой потенциал сотрудников, чтобы грамотно распределять обязанности между ними для максимального эффективного достижения запланированных целей.

Управление страной – обязанность органов государственной власти и должностных лиц по выполнению ранее составленного плана, целью которого является благосостояние общества и укрепление государства.



Управление расходами компании – умение эффективно распределять и контролировать использование имеющихся ограниченных финансовых ресурсов таким образом, чтобы компания гарантированно получила прибыль через достижение всех своих целей и задач.

В первую очередь для полного понимания такого процесса, как управление расходами, необходимо дать четкое определение самим расходам. В бизнесе расходами компании принято считать любые траты, которые ведут к уменьшению экономических выгод за счет выбытия денежных средств, а также к возникновению обязательств, ведущих к сокращению капитала. При этом необходимо понимать, что при совершении какой-либо денежной траты компания получает что-то взамен в виде товаров или услуг.

Выскажи мнение

Какие общие атрибуты имеют данные примеры управления? Можно ли эффективно управлять любым процессом, если не отслеживать достигнутые результаты и не фиксировать обратную связь?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

Представь, что ты предприниматель. Придумай бизнес, распредели задачи между своими сотрудниками. Используй таблицу, а результаты представь перед классом.

№	Кто	Что	Когда	Зачем
1	2	3	4	5
1				
2				
3				
4				
5				

Дискуссия

Как ты думаешь, существует ли связь между уровнем ответственности, которую берет на себя сотрудник, и размером его заработной платы? Почему предприниматели ценят ответственных и исполнительных сотрудников, а также поощряют людей, умеющих в критических ситуациях брать ответственность на себя?

Запомни!

Мы улучшаем только то, что контролируем, а контролируем только то, что измеряем!

- Цели и задачи бизнеса;
- бюджетирование;
- распределение средств



- Выполнение задач;
- достижение целей;
- трата средств

- Оптимизация;
- поиск ответственных;
- коррекция плана

- Сверка выполненных и невыполненных задач;
- сверка достижения и недостижения целей;
- другие отклонения

Расходы являются неотъемлемой частью бизнеса на протяжении всего его жизненного цикла. И так как компании неизбежно тратят имеющиеся средства на регулярной основе, так же регулярно им необходимо отслеживать и управлять своими расходами. Это формирует цикл управления расходами, состоящий из четырех этапов.

• **Планирование** — на этом этапе компания должна сформулировать свои цели в рамках этого цикла, определить объем имеющихся ресурсов и запланировать их дальнейшее распределение.

• **Исполнение** — это этап фактической траты средств в целях выполнения поставленных задач. В этот период компания производит закуп нового оборудования, приобретает сырье и материалы, выплачивает денежные средства сотрудникам и партнерам, оплачивает налоги.

• **Выявление отклонений** — на данном этапе собираются отчеты по проделанной работе, определяется фактическое использование денежных средств и фиксируются отклонения от плана. Компания также должна оценить степень достижения поставленных целей.

• **Работа с отклонениями** — на этом этапе компания проводит аналитическую работу по выявленным и зафиксированным отклонениям, а также находит причины произошедших отклонений. Существует два вида отклонений: объективные и субъективные. **Объективные причины** — это произошедшие события, которые нельзя было предсказать или повлиять на них. **Субъективные причины** — это неверное планирование или плохое исполнение. Самая главная задача данного этапа — составить новый план с учетом проделанной работы над ошибками.

Это интересно!

Каждая компания сама определяет свой бизнес-цикл в зависимости от своей сферы деятельности и особенностей региона. Например, для аграриев северных регионов, которые занимаются выращиванием зерновых культур, циклом будет один календарный год, в то время как в южных областях аграрный бизнес-цикл может составлять три месяца.

Задание

Выбери несколько компаний и определи их бизнес-циклы. Внеси полученные результаты в таблицу.

Используя данную таблицу, ответь на следующий вопрос:

Как и почему вид деятельности компании влияет на длительность ее цикла?

№	Наименование компании	Вид деятельности	Длительность цикла
1	2	3	4
1			
2			
3			

Дискуссия

Можно ли считать компанию эффективной, если на этапе выявления отклонений оказалось, что план выполнен идеально? Как в таком случае компания может улучшить свой план на следующий цикл?

Кейс

Благодаря внимательному отношению к управлению расходами компания, занимающаяся внедрением CRM-систем, смогла сократить свои расходы на 30%. Основатель компании лично контролировал данный процесс. Начав с составления самых простых таблиц Excel, в которые данные вводились вручную, он осознал, что данная процедура чрезмерно трудоемкая, занимает половину рабочего дня, а иногда и целый рабочий день каждую неделю, что не позволяло ему полноценно уделять свое внимание другим направлениям в развитии компании, таким как производство, продажи, маркетинг и т. д. Тогда было принято решение автоматизировать процессы учета расходов средств компании. Таким образом, будучи вовлеченным в такой важный процесс, основатель бизнеса выявил трудности при составлении финансовой отчетности и смог найти решение данной проблемы, освободив большое количество рабочего времени и сэкономив огромную долю бюджета компании.

Рефлексия

1. Как изменилось твое понимание такого процесса, как управление?
2. К чему приведет компанию управление ее расходами без предварительного планирования?
3. Нужно ли уметь подчиняться, чтобы эффективно управлять другими людьми?

1.4.5 Чистая прибыль и дивиденды

Ты знаешь:

- как рассчитывается валовая прибыль в бизнесе;
- что называют операционной прибылью;
- формулу исчисления чистой прибыли;
- когда бизнес выплачивает дивиденды.

Ты научишься:

- различать виды прибыли;
- высчитывать рентабельность валовой прибыли и операционную маржу;
- рассчитывать сумму валовой, операционной и чистой прибыли.

Ключевые слова:

валовая прибыль, операционная прибыль, чистая прибыль, дивиденды.

Какие финансовые показатели, с помощью которых можно определить успешность любого бизнеса, ты знаешь?

Важным показателем финансовой устойчивости является объем продаваемой продукции. Большинство предпринимателей сосредотачивают свое внимание именно на этом показателе в то время, как более информативной при оценке успешности компании величиной является **валовая прибыль** – разница между суммой общих продаж и себестоимостью продукции.

Принято считать, что расчет валовой прибыли более подробно раскрывает информацию при необходимости оценить расход **используемых ресурсов** – количество средств, затраченных на производство продукта. Валовая прибыль также раскрывает себя как крайне полезный инструмент во время расчета **окупаемости продукта** – возможности возместить затраченные средства.

Дискуссия

Как может повлиять на управленческие решения предпринимателя информация о сумме используемых финансовых ресурсов и периоде окупаемости? Можно ли успешно управлять бизнесом, не рассчитывая сумму валовой прибыли?

Валовая
прибыль

=

Выручка

–

Себестоимость
продаж

Что может влиять на валовую прибыль

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ

- Основные качества продукта
- Общая выручка от продаж
- Конкурентные преимущества продукта
- Маркетинговые расходы
- Расходы на доставку
- Объем выпуска продукции

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ

- Курс валют
- Налоги
- Спрос на рынке
- Новые игроки на рынке
- Экономическая ситуация в стране и мире
- Природные факторы и форс-мажоры

Доходами компании считается любая прибыль, которую генерирует бизнес. В большинстве случаев бывает несколько источников таких доходов. Поэтому принято различать доходы основной деятельности от доходов из второстепенных источников. Для этого специалисты рекомендуют рассчитывать **операционную прибыль** – поступающую в компанию прибыль от основной деятельности за минусом управленческих расходов и реализационных затрат.

Принято считать, что доходы от основной деятельности приносят наибольшую прибыль в компанию, но зачастую происходят ситуации, когда выручка от доходов от неосновной деятельности превышает выручку от основной деятельности. В такой ситуации начинающий предприниматель может совершить ошибку и перенести свой фокус внимания на второстепенную деятельность. В долгосрочной перспективе такое стремление к быстрой прибыли может привести компанию к неопределенности и нереализованности изначально запланированных целей. Именно поэтому успешные предприниматели строго разделяют понятия прибыли и движения денежных средств. Первое понятие отражает общее количество произведенной продукции или предоставленных услуг, а второе – дает предпринимателю информацию о количестве полученных денежных средств за реализацию продукции.

Выскажи мнение

Нужно ли предпринимателю менять основной вид деятельности, если преобладающим источником его выручки является второстепенная деятельность?

Это интересно!

Формула расчета рентабельности валовой прибыли

$$\begin{aligned} & \text{Рентабельность валовой} \\ & \text{прибыли} \\ & = \\ & \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \\ & \times \\ & 100\% \end{aligned}$$

Задание

Проведи исследование. Опроси предпринимателей в своем окружении и выясни, какие управленческие решения они принимают на основе показателей валовой и операционной прибыли. Оформи результаты исследования в виде презентации.

Главным показателем окончательного финансового результата компании за определенный период времени является **чистая прибыль**, которая представляет из себя все доходы за вычетом расходов и налогов, то есть демонстрирует, сколько компания заработала. Далее этот параметр напрямую влияет на дальнейшее планирование развития бизнеса (перспективы) и размер **дивидендов** – суммы средств из чистой прибыли, распределяемой между собственниками бизнеса. Размер выплаты дивидендов прямо пропорционален доле (вкладу) собственника в уставном капитале компании.

Задание

По результатам исследования (прошлого задания) внеси финансовые данные бизнеса в таблицу. Используя формулы, подчисли чистую прибыль исследуемой компании за один месяц.

	Наименование	Формула	Сумма
1	2	3	4
A	Доходы от основной деятельности		
B	Себестоимость продукции		
C	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	$C = A - B$	
D	Управленческие расходы		
E	Расходы на доставку и реализацию продукции		
F	ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	$F = C - D - E$	
G	Доходы от неосновной деятельности		
H	Расходы по неосновной деятельности		
I	ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	$I = F + G - H$	
K	Налоги		
L	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	$L = I - K$	

Это интересно!

Формула расчета операционной прибыли

$$\text{Операционная прибыль} = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\%$$



1. Выручка от продаж
2. Валовая прибыль
3. Чистая прибыль

Вырази мнение

Почему в миссиях многих успешных компаний указано «служение клиенту», в то время как «чистая прибыль» их целью не является?

Одним из эффективных методов управления чистой прибылью компании является ее распределение по трем направлениям:

1. первую часть чистой прибыли компания направляет на выплату дивидендов собственникам бизнеса;

2. вторую часть чистой прибыли выделяют на формирование резервов бизнеса для создания возможности выхода из критической ситуации в случае форс-мажора, а также для оплаты непредвиденных расходов;

3. третью часть чистой прибыли принято использовать для капитализации компании. Другими словами, компания может за счет данных средств обновить используемое в производстве оборудование, приобрести новое помещение, обустроить имеющиеся офисные помещения и т. д.

Дискуссия

Как ты считаешь, почему молодые компании при распределении чистой прибыли по трем данным направлениям чаще всего используют формулу 20–40–40, где меньшую часть составляют выплаты дивидендов, в то время как компании, достигшие лидерства в своем сегменте рынка, используют формулу 60–20–20, при которой, наоборот, выплата дивидендов составляет большую часть?

Рефлексия

1. Насколько обоснованно, по твоему мнению, обязательное разделение доходов от основной и неосновной деятельности?
2. Если исключить все финансовые показатели бизнеса, как можно определить успешность компании?

Кейс

Молодые предприниматели зачастую оценивают свою бизнес-идею по результатам первой прибыли. В случае если прибыль не достигла ожидаемых значений, многих бизнесменов такой результат разочаровывает и лишает надежды на дальнейшее развитие и будущий успех. Примером такой ситуации можно назвать компанию Amazon, которая в начале своего пути долгое время не имела чистой прибыли, а в 2018 году смогла увеличить чистую прибыль в 13 раз. За апрель – июнь 2017 года компания заработала 197 млн долларов, а за аналогичный период следующего года Amazon заработала уже 2,5 млрд долларов чистой прибыли.

Теперь ты знаешь:

- что называют финансовой моделью;
- когда составляют финансовую модель;
- какие решения принимают, основываясь на финансовой модели;
- как составляется бюджет;
- из каких частей состоит бюджет;
- как появляется дефицит и профицит бюджета;
- зачем компании разрабатывают ценовую политику;
- какие цели преследует ценовая политика;
- какие рынки называют эластичными, а какие нет;
- что такое ценовой квадрант;
- что называют управлением расходами;
- из каких этапов состоит бизнес-цикл;
- как компании находят инструменты улучшения планирования расходов;
- как рассчитывается валовая прибыль в бизнесе;
- что называют операционной прибылью;
- формулу исчисления чистой прибыли;
- когда бизнес выплачивает дивиденды.

Теперь ты умеешь:

- составлять базовую финансовую модель;
- выявлять постоянные расходы;
- составлять бюджет;
- определять степень эффективности запланированных расходов;
- оптимизировать бюджет;
- определять этап развития компании по ее ценовой политике;
- составлять ценовой квадрант для разных сфер бизнеса;
- выявлять необходимые навыки для эффективного управления;
- определять длительность бизнес-цикла;
- различать виды прибыли;
- высчитывать рентабельность валовой прибыли и операционную маржу;
- рассчитывать сумму валовой, операционной и чистой прибыли.

Раздел 2.1

Управление личными доходами

На уроках данного раздела ты познакомишься с основными идеями и законами финансовой грамотности в реалиях современного мира, узнаешь, почему личный доход так важен в нашей жизни, с помощью чего он выстраивается и в каких формах он существует. Ты сможешь посмотреть со стороны на устоявшиеся в обществе мифы, которые препятствуют достижению финансового успеха, а также узнаешь о причинах возникновения данных заблуждений и самых эффективных инструментах их преодоления. Ты сможешь глубже изучить стратегии повышения личного дохода, а также иначе взглянешь на роли окружения и конкуренции в данных стратегиях. Ты научишься разделять личный доход на активный и пассивный, поймешь, как выстраивается каждый из них и почему так важно иметь оба вида личного дохода на различных жизненных этапах.

В процессе изучения материалов данного раздела тебе откроется множество новых понятий и терминов, таких как финансовая стабильность, синдром трудовой книжки, отдельный семейный бюджет, инвестиционный план и финансовая независимость. Также ты получишь информацию о том, что такое инвестирование, какую ценность для инвестора представляет дисциплина, какие инструменты доступны для этого, а также почему важно учитывать степень риска инструмента при подсчете его потенциальной доходности.

2.1.1 Виды личного дохода

Ты узнаешь:

- как формируется личный доход;
- что мешает людям повышать личный доход;
- какие виды личного дохода существуют;
- методы повышения личного дохода.

Ты научишься:

- определять, какое понятие о деньгах, установившееся в обществе, является заблуждением;
- как вести учет личных доходов;
- выявлять причины недостаточного дохода и определять методы его повышения.

Ключевые слова:

заблуждения о финансовой грамотности, способы поднятия личного дохода, синдром трудовой книжки.

Принято ли в твоей семье обсуждать личный доход членов семьи?

Личный доход любого взрослого человека является прямым показателем ранее заработанного объема опыта и количества навыков. В отличие от дилеммы о курице и яйце, в данном вопросе первоочередность очевидна. Абсолютно каждый человек должен осознать, что любой работодатель определяет заработную плату своих сотрудников, по большей части исходя из навыков и профессионализма работника. Любая формула создания или повышения личного дохода строится на накопленных ранее навыках и опыте. Поэтому, прежде чем выйти на какую-либо работу, человек обязан учиться в школе и впоследствии получить профессию в колледже или университете.

Это интересно!

Сотрудник работает столько, сколько ему платит работодатель, а работодатель платит столько, насколько работает сотрудник.



94



Выскажи мнение

Как ты понимаешь словосочетание «монетизация знаний»?

Так как на сегодняшний день большинство взрослых (работающих) людей родились и формировались как личности еще в то время, когда главной идеологией был социализм, который отрицал капитализм в любом его проявлении, многие из них не обладают достаточными знаниями в области финансовой грамотности. Однако уже несколько десятилетий эти люди живут в мире, в котором главенствует капитал. Поэтому основной задачей современного тренда финансовой грамотности является борьба с установившимися в обществе заблуждениями. Далее представлены примеры таких заблуждений.

«После определенного возраста учиться уже поздно»: принято считать, что учеба и саморазвитие – это удел молодых и неопытных, словно в жизни человека существует момент, когда он окончательно сформировался как специалист, полностью постиг свое ремесло и дальнейшее обучение бессмысленно. Такое мышление ошибочно, потому что абсолютно каждая сфера деятельности – от медицины до машиностроения – развивается каждый день. Более того, убедив себя в данном заблуждении, человек может лишить себя дальнейшего карьерного роста и увеличения личных доходов.

«Вести учет личных доходов необходимо людям, которые мало зарабатывают и живут от зарплаты до зарплаты»: многие люди, добившись какого-то профессионального успеха и финансового достатка, перестают вести учет личных доходов, так как считают, что текущая условная стабильность позволяет им этого не делать. Однако результатом данного поведения становятся упущенные возможности. Еще большей проблемой такого мышления является отсутствие четкого плана по эффективному распределению имеющихся средств. В этом случае человеку легче всего совершать необдуманные траты и эмоциональные покупки в целях повышения своего социального статуса в глазах других людей.

«Копить бессмысленно до тех пор, пока не начал много зарабатывать»: ситуация, произошедшая на стыке социалистического и капиталистического строя (в начале 1990-х годов), привела к масштабному обесцениванию денег, что убедило многих людей в опасности (или отсутствии смысла) накопления денег. Отсутствие такой практики на протяжении длительного времени может привести к полной потере данного навыка и создать ложные ожидания того, что польза от сбережений появится только после значительного финансового успеха. Это в корне неверно, так как с любым ростом доходов неизбежно растут и расходы. Именно поэтому формирование и наращивание личных сбережений является основой достижения финансового успеха.

95



Учиться никогда не поздно.



Даже героям необходимо вести учет личных доходов.



Учись копить с малых лет.

Задание

Проведи семейное исследование, используя абстрактные данные, чтобы выяснить, какой вид личного ежемесячного дохода может получать каждый член твоей семьи. Внеси абстрактные данные в таблицу. Это позволит тебе практиковать анализ данных, не раскрывая реальную информацию.

№	Виды личного дохода	Член семьи	Сумма
1	2	3	4
1	Заработная плата		
2	Премия и бонусы		
3	Стипендия		
4	Пенсия и пособия		
5	Доход от сдачи в аренду имущества (квартира, гараж, автомобиль, бытовая техника и др.)		
6	Доход от домашнего хозяйства (продажа овощей, молока, мяса и др.)		
			ИТОГО

Дискуссия

Можешь ли ты предложить членам своей семьи способы повышения их личного дохода?

Существует множество различных способов повышения личного дохода, но их всех можно разбить на две условные категории.

Способы первой категории применяются в ситуации, когда **работник считает, что его ценность для компании недостаточна**. В таком случае он может пройти обучение, получить новые знания и навыки или сменить сферу деятельности на ту, в которой его навыки будут более полезны для работодателя.

Способы второй категории применяются в ситуации, **когда работник считает, что компания недооценивает его профессиональные навыки**. В таком случае он может обратиться к руководству напрямую и попробовать доказать свою ценность и существенный вклад в компанию. Если таким способом результат не был достигнут, он может найти новую компанию, которая высоко оценит его профессионализм.

Люди, долго не меняющие место работы, подвержены попасть в одну из этих ситуаций, если не предпринимать какие-либо действия по выходу из них в течение долгого времени. Такие люди рискуют приобрести **синдром трудовой книжки** – это подход, при котором работник предпочитает оставаться на прежней работе в силу двух возможных стресс-факторов. Первый – потеря ощущения стабильности и недоверие к новой компании, готовой платить существенно больше, по причине отсутствия ее репутации в обществе, к примеру, это может быть начинающий бизнес. Второй – страх неизведанного и ощущение ненужности другим компаниям, появившееся за долгие годы работы на одном месте.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, работники каких сфер деятельности больше всего подвержены синдрому трудовой книжки?

Задание

Проведи серию интервью с работающими членами своей семьи. Задай им следующие вопросы:

- Удовлетворяет ли Вас Ваша текущая заработная плата?
- Как Вы можете повысить свой личный доход?
- Готовы ли Вы перейти в другую компанию, если она будет платить Вам больше?
- Готовы ли Вы сменить сферу деятельности ради увеличения личного дохода?

Рефлексия

1. Является ли личный доход человека эквивалентом его профессионализма?
2. После какого возраста смена сферы деятельности не имеет смысла?
3. После скольких лет работы в одной компании человеку стоит задуматься о наличии синдрома трудовой книжки?

Запомни!

Большинство людей не имеют привычки записывать будущие доходы, они считают, что можно это сделать и без какого-либо учета, ведь «достаточно просто помнить все суммы». Однако, как показывает практика, среднестатистический человек не способен это делать постоянно. Лучшим выходом из этой ситуации будет ведение таблицы (в блокноте или в компьютере), в которой будут указаны будущие доходы, время и источник их поступления.

2.1.2 Стратегия повышения личного дохода

Ты узнаешь:

- как окружение влияет на уровень личного дохода;
- почему необходимо всегда заниматься повышением квалификации;
- почему перфекционизм может лишить возможности развития.

Ты научишься:

- оценивать влияние окружения на уровень личного дохода;
- определять навыки и личностные качества, ведущие к повышению личного дохода.

Ключевые слова:

саморазвитие, влияние окружения, повышение квалификации, конкурентоспособность.

Можно ли рассчитывать на постоянный рост личного дохода, если не вкладывать усилия в собственное развитие?

За редким исключением объем личного дохода является эквивалентом навыков человека. Следовательно, самый эффективный способ повышения личного дохода – это постоянное **саморазвитие** и **обучение**. Постоянное развитие означает приобретение новых навыков различными способами на ежедневной основе. Это может быть чтение книг (не только профессиональная, но и художественная литература), занятия спортом, различные увлечения, даже те, которые кажутся несерьезными, а иногда для саморазвития достаточно встретить хорошего собеседника.

Человеку свойственно формировать свое окружение из людей, похожих на него самого. В такой ситуации формируется круг общения, в котором у каждого похожие интересы, схожее мировоззрение, аналогичный набор навыков, а иногда даже рабочее место и должность. С одной стороны, в таком окружении человеку очень комфортно, находятся общие темы для разговоров и быстрее достигается понимание между участниками данного круга. Однако такое положение вещей несет опасность в виде отсутствия попадания в данный круг новой информации и впечатлений и приводит к некой заикленности, постоянному возвращению к прошлому опыту и в результате – к личностной стагнации.

Самым простым способом выхода из данной ситуации является регулярный поиск новых знакомств. Это могут быть коллеги, соседи, клиенты или просто люди, которые посещают тот же кружок по интересам, спортивную секцию и т. д. Иногда простой разговор в лифте может привести к новым контрактам или к новой работе.

Дискуссия

Как ты понимаешь «принцип соленого огурца»? В основе этого принципа лежит идея о том, что если в бочку соленых огурцов поместить один обычный, то через неделю он станет неотличим от остальных.



Задание

Проведи исследование совместно с родителями или близкими родственниками. Поделись с ними идеями о том, что окружение является главным фактором, определяющим объем личного дохода. Узнай, сильно ли отличаются их доходы от доходов людей из их окружения.

Выскажи мнение

Согласен ли ты с выражением Брюса Ли? Что ты ценишь в людях больше: универсальность навыков в различных сферах деятельности или высокую степень мастерства в рамках одной сферы? Аргументируй свой выбор.

Это интересно!

«Я не боюсь того, кто изучает десять тысяч различных ударов. Я боюсь того, кто изучает один удар десять тысяч раз», – говорил киноактер и режиссер Брюс Ли.



Несмотря на важность окружения как фактора возможности саморазвития, нельзя переложить ответственность за свой профессионализм и личностный рост на своих близких. Зачастую личный доход растет вместе с прогрессом в постижении ремесла, которое достигается посредством регулярного **повышения квалификации** – дополнительного профессионального образования, задача которого заключается в обновлении и актуализации прежде полученных теоретических знаний и практических навыков.

Главной целью повышения квалификации является увеличение **конкурентоспособности** – умения человека быть лучше остальных в рамках своей специальности или сферы деятельности. Ключевым преимуществом конкуренции как источника мотивации для саморазвития можно назвать невозможность стагнации, малейшая остановка в развитии может оставить человека далеко позади конкурентов.

Выскажи мнение

Можно ли достичь такого уровня профессионализма, после которого повышение квалификации не имеет смысла и не ведет к повышению личного дохода?

КЕЙС

Работа в найме часто гарантирует стабильный средний доход, но если человек ставит перед собой задачу заработать более существенный капитал, то ему необходимо пересмотреть свою стратегию повышения личного дохода. Одним из ярких примеров того, когда человек, проработавший большую часть жизни в найме, решил открыть бизнес, является Харланд Сандерс, более известный как Полковник Сандерс.

Еще будучи подростком, Харланд был отчислен из школы за плохую успеваемость и был вынужден отправиться добровольцем в армию в возрасте 15 лет. По возвращении будущий миллионер пробовал себя в самых различных профессиях: фермер, кондуктор трамвая, страховой агент,

Запомни!

Многие люди путают желание достичь лучшего результата с **преждевременным перфекционизмом**. Завышенные ожидания к собственным результатам до начала самой работы приводят к страху провала, что иррационально, так как достижение мастерства требует практики, а этот страх как раз и лишает возможности практиковаться. Никогда не бойся попробовать себя в чем-то, даже если не уверен в положительном результате.



грузчик мебели и др. Однако ни в одной из этих профессий Харланд не достиг особых результатов.

Только к 40 годам он смог накопить некоторый капитал и открыл собственную автомастерскую, что принесло первый в его жизни неплохой доход. Заметив огромное количество голодных туристов среди своих клиентов, Харланд Сандерс решил открыть небольшую столовую при мастерской, в которой готовил невероятно вкусную жареную курочку по собственному рецепту, добавляя уникальную приправу. Данное лакомство пользовалось популярностью и вызвало такой ажиотаж, что в 1935 году губернатор Кентукки присвоил Харланду титул «Кентуккийский полковник» за заслуги перед штатом, так как его курочка стала «национальным блюдом» штата Кентукки и собирала туристов, желающих ее отведать, со всей страны.

Вскоре достраивается главная автомагистраль, что практически сводит к нулю количество проезжающих мимо мастерской Харланда туристов. Тогда Харланд Сандерс в возрасте 62 лет собирает чемодан и начинает ездить по всей стране, предлагая купить рецепт его жареной курицы. После многих отказов в 1952 году ему все же удается открыть первый ресторан под названием Kentucky Fried Chicken.

В 1964 году Kentucky Fried Chicken выходит на пик славы и Харланд Сандерс решает продать компанию за 2 миллиона долларов, оставшись «лицом бренда» с гонораром 250 тысяч долларов в год.

Дискуссия

Как ты думаешь, почему инвесторы согласились на условие Харланда Сандерса сделать его лицом бренда? Повлияло ли данное решение на успешность и узнаваемость бренда KFC? Согласен ли ты с решением губернатора Кентукки присвоить Харланду Сандерсу титул за заслуги перед штатом? Достаточный ли вклад внес Полковник Сандерс в развитие родного региона?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи обширное исследование. Опроси как можно больше людей (это могут быть преподаватели, родители, родственники или работающие знакомые). Выясни, какие навыки и качества характера помогли им добиться профессионального успеха. Оформи результаты исследования в виде презентации.

Рефлексия

1. Что является основной причиной того, что многие родители стремятся отдать своих детей в специализированные школы, такие как НИШ, БИЛ, РФМШ?
2. Приведи примеры ситуаций, когда ты отказался от каких-то возможностей из-за страха неудачи?
3. Какое значение имеют настойчивость и усидчивость в вопросе повышения личного дохода?

2.1.3 Роль активного дохода в семейном бюджете

Ты узнаешь:

- какой доход считается активным;
- этапы формирования активного дохода;
- о способах распределения семейного бюджета.

Ты научишься:

- планировать создание собственного активного дохода в будущем;
- различать способы ведения семейного бюджета;
- определять вид активного дохода.

Ключевые слова:

активный доход, финансовая стабильность, общий семейный бюджет, отдельный семейный бюджет.

Нужна ли профессия молодому человеку, получившему большое наследство?

Многие ученики старших классов принимают решение продолжить обучение после школы в университете. Для этого им прежде всего необходимо выбрать сам университет. Самыми частыми критериями, влияющими на данный выбор, являются местонахождение университета (город, страна), наличие грантов и стипендий в нем, собственные предпочтения, а также выбор друзей и одноклассников. Бесспорно, все упомянутые критерии важны, однако многие игнорируют потенциальное влияние данного выбора на их будущую жизнь с финансовой точки зрения.

Зачастую только лишь после окончания университета люди осознают, что полученная профессия является ключевым аспектом, влияющим на возможность формирования **активного дохода** – это денежная оплата за труд, которую человек получает от основного вида деятельности, требующего постоянного активного участия и целенаправленных усилий человека. Таким образом, отсутствие планирования будущего и, как результат, неверный выбор профессии могут привести человека к невозможности построения активного дохода и необходимости повторного обучения новой профессии, что полностью обесценивает прошлый выбор и потраченное время, которое иногда измеряется годами.

Это интересно!

Возможности человеческого организма ограничены его природой. Комбинирование нескольких источников активного дохода (работа в двух и более местах) является неэффективным распределением собственных ресурсов. Поэтому правильным решением будет выделить одну деятельность как основной источник активного дохода, а любую другую работу воспринимать как подработку.

Дискуссия

Определился ли ты, какую специальность хочешь получить в университете? Если да, то какую заработную плату ты планируешь получать в начале своей карьеры?

Молодой



Время
 Деньги
 Энергия

Взрослый



Время
 Деньги
 Энергия

Пожилой



Время
 Деньги
 Энергия

Выскажи мнение

Какая главная идея заложена в данной инфографике? Как ты считаешь, какие основные приоритеты должен ставить человек на каждом этапе взросления, исходя из этих трех показателей?

Задание

Проведи интервью с родителями или ближайшими родственниками, узнай об их опыте работы (в каком возрасте и где они работали, сколько им за это платили). Внеси полученные данные в таблицу.

№	Возрастной период	Вид деятельности	Уровень заработка
1	2	3	4
Папа	15–17 лет	Репетитор по математике	3 000 тенге в час
	18–22 лет	Официант в кафе	180 000 тенге в месяц

После формирования первого активного дохода следующей задачей на пути финансового успеха любого человека становится обеспечение **финансовой стабильности** – это период времени, когда человек обеспечен регулярным активным доходом, позволяющим ему не переживать об удовлетворении минимальных потребностей, дающим ощущение устойчивости и финансовой безопасности, а также открывающим возможность финансового планирования и составления долгосрочных целей.

Запомни!

Момент достижения финансовой стабильности принято считать благоприятным периодом для создания семьи.

Выскажи мнение

Можно ли считать низкой финансовой грамотностью вступление в брак без наличия стабильного активного дохода? Или для создания семьи существуют требования поважнее финансового благосостояния?

С приходом семьи в жизни человека сильно меняются его методы финансового планирования. Если ранее существовал только один источник активного дохода, то в семье принято объединять активный доход всех членов в **общий семейный бюджет**. При распределении этих средств учитываются потребности каждого члена семьи, какие-то из них могут быть личными, а какие-то общими. Объединенная сумма позволяет по-новому взглянуть на собственные нужды и желания. Важно понимать, что активный доход является основным источником поступления средств в семейный бюджет. Поэтому финансовое благосостояние семьи напрямую зависит от того, насколько человек подготовился к ее созданию и приблизился к финансовой стабильности.

Это интересно!

Некоторые семьи предпочитают не объединять активный доход в общий семейный бюджет. Такой способ распределения денежных средств называется **раздельным бюджетом**. В данном случае каждый из членов семьи самостоятельно ведет учет своих средств.

Выскажи мнение

Какие преимущества и недостатки имеет раздельный бюджет?



Финансовая стабильность достигается в несколько этапов:

1. Создание денежных запасов на непредвиденные ситуации

Создание данного фонда обеспечит финансовую подушку безопасности в случае непредвиденных обстоятельств, таких как потеря работы или медицинские расходы. Эксперты рекомендуют иметь сбережения, достаточные для покрытия 3–6 месяцев текущих расходов.

2. Снижение долговых обязательств

Погашение долгов, особенно с высокими процентными ставками, может увеличить финансовую стабильность семейного бюджета. Снижение долговых обязательств позволяет освободить средства для инвестирования и реализации финансовых целей.

3. Регулярный пересмотр и адаптация семейного бюджета

Анализ и корректировка семейного бюджета помогут контролировать расходы и определить возможности для сбережений. Регулярный пересмотр семейного бюджета позволяет адаптироваться к изменяющимся финансовым условиям и потребностям.

4. Инвестирование в себя и свое образование

Постоянное развитие профессиональных навыков и знаний увеличивает ценность на рынке труда, что в свою очередь может повысить активный доход и укрепить финансовую стабильность.

5. Страхование

Правильно выбранное страхование поможет защитить семью от финансовых потерь в результате непредвиденных ситуаций, таких как болезнь, дорожная авария или природная катастрофа.

Дискуссия

Все ли семьи придерживаются данного плана по достижению финансовой стабильности? Согласен ли ты с обязательностью каждого этапа или считаешь, что некоторые из них можно проигнорировать?

Исследовательская работа

Проведи исследование. Определи все виды активного дохода каждого члена семьи. Какие стратегии повышения личного дохода они используют? Оформи результаты исследования в виде презентации и представь перед классом.

Рефлексия

1. В каком возрасте необходимо приступить к формированию активного дохода?
2. Всегда ли высокий активный доход говорит о профессиональных качествах человека?
3. Как ты думаешь, в какой момент развития человечества появилась раздельная форма ведения семейного бюджета?

2.1.4 Как построить пассивный доход

Ты узнаешь:

- что такое пассивный доход;
- в какой момент нужно начать формировать пассивный доход;
- способы построения пассивного дохода.

Ты научишься:

- высчитывать ожидаемую прибыль от инвестиций;
- оценивать риски инструментов формирования пассивного дохода;
- составлять инвестиционный план.

Ключевые слова:

пассивный доход, финансовая независимость, инвестирование, инвестиционный план, виды пассивного дохода.

Всегда ли люди пожилого возраста имеют возможность не работать, но при этом получать денежные средства, которых достаточно для комфортной жизни?

Большинство людей, которые уже добились хороших показателей активного дохода и обрели финансовую стабильность, рано или поздно задумываются о построении **пассивного дохода** – это любое денежное поступление, которое не требует ежедневной вовлеченности. Людей, чей пассивный доход превышает ежедневный доход и позволяет комфортно существовать без необходимости зарабатывания активного дохода, называют **финансово независимыми**.

Одним из главных признаков низкой финансовой грамотности является отсутствие плана построения пассивного дохода. Зачастую люди убеждены, что пассивный доход – это сложно и муторно, невозможно и в целом это «удел богатых». Данное мышление является не только ошибочным, но и опасным. Нельзя всю жизнь рассчитывать на получение активного дохода, потому что его наличие априори требует полной вовлеченности человека и постоянной траты энергии и усилий, что после определенного возраста становится невозможным по биологическим причинам.

Финансово грамотный человек осознает, что формирование пассивного дохода является одной из самых главных и сложных жизненных задач для каждого человека. Финансовой независимости нельзя добиться даже на несколько лет, при органичном планировании на это уходят десятилетия.

Это интересно!

Одним из самых простых и очевидных видов пассивного дохода является пенсия, которая формируется за счет ежемесячных отчислений работодателя из заработной платы сотрудников в государственный пенсионный фонд.

Дискуссия

Пенсионные отчисления из доходов сотрудников являются обязательными согласно Трудовому кодексу Республики Казахстан. Но есть люди, которые считают такой закон несправедливым и требуют не удерживать сумму обязательных пенсионных взносов, а выплачивать ее вместе с заработной платой. Как ты думаешь, должно ли государство регулировать такие ситуации и брать на себя ответственность за финансовое состояние граждан, достигших пенсионного возраста? Стоит ли доверить данную задачу государству или человек должен сам нести ответственность за свое будущее?

Задание

Проведи серию интервью среди членов своей семьи, родственников или знакомых, достигших пенсионного возраста. Выясни, достаточный ли размер пенсии для комфортной жизни на сегодняшний день.

Период	Детство	Юношество	Трудовой	Старость
1	2	3	4	5
				
Финансовая ответственность	Нет финансовой ответственности	Формирование активного дохода	Построение финансовой стабильности и пассивного дохода	Наличие пассивного дохода

Путь формирования пассивного дохода можно разбить на две части: накопление и инвестирование. На этапе **накопления** человек откладывает часть денежных средств из ежемесячного активного дохода для возможности перехода на следующий этап – этап **инвестирования** – это вложение денежных средств во что-либо для их дальнейшего приумножения или сохранения. Люди с высоким уровнем финансовой грамотности понимают, что каждый из этапов занимает большое количество времени, следовательно, ранний старт при высокой самодисциплине практически гарантирует достижение финансовой независимости.

Запомни!

Многие люди не понимают, что дисциплина на пути формирования финансовой независимости играет важную роль. Лучше всего это отображает сложный процентный рост.

Формула сложных процентов: $A = P \left(1 + \frac{r}{n}\right)^{nt}$

Расчет сложных процентов производится по формуле:

$A = P(1 + r/n)^{nt}$, где:

A – итоговая сумма, которую вы получаете на счету (если речь идет о вкладе) или которую вам нужно будет погасить (если речь идет о кредите);

P – изначальная сумма вклада или займа;

r – годовая процентная ставка;

n – сколько раз в год учитывается процентная ставка (некоторые финансовые организации учитывают ее ежемесячно, другие – ежеквартально, третьи – ежегодно, это обязательно указывается в договоре и в тарифном плане);

t – число лет, на которые оформлен вклад или кредит.

Задание

Представь, что ты решил откладывать по 100 тысяч тенге каждый месяц на банковский депозит, начиная с 22 лет, и планируешь вывести денежные средства со счета на свое пятидесятилетие. Вычисли окончательный объем накопленной суммы, если банк учитывает сложную процентную ставку в размере 15% ежемесячно. В расчетах учитывай, что вознаграждение начисляется ежемесячно, а также не забудь, что депозит изначально равен нулю и пополняется в начале каждого месяца.

Фундаментом успешного инвестирования принято считать наличие детального **инвестиционного плана** – это полная деконструкция собственных ожиданий от финансовых накоплений, сформированных к пенсионному возрасту. Прежде чем копить и вкладывать деньги, необходимо понять, какая сумма требуется к финалу, в какой момент настанет финал и какими инструментами будет зарабатывать данная сумма.

Инструменты	Степень риска	Ожидаемая доходность
1	2	3
Ценные бумаги: акции, облигации; криптовалюта	Средняя – высокая	Средняя – высокая
Недвижимость: жилая, коммерческая	Низкая	Низкая
Интеллектуальная собственность: музыка, книги, онлайн-курсы, произведения искусства, фотографии	Низкая	Низкая – средняя
Драгоценные металлы: золото, серебро	Средняя	Низкая
Банковские вклады: депозиты	Низкая	Низкая
Доля в бизнесе	Средняя	Средняя

Выскажи мнение

Как ты думаешь, почему инвестиционные инструменты с высокой потенциальной доходностью имеют высокую степень риска? Существуют ли инструменты инвестирования с нулевой степенью риска?

Дискуссия

Полностью ли ты согласен с советами Джека Ма? Если нет, то с какими тезисами ты не согласен?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Составь инвестиционный план построения собственного пассивного дохода. В первой графе отрази, какие виды пассивного дохода ты будешь использовать, во второй укажи размер суммы вложенного капитала, в третьей отметь, в каком возрасте будет применяться данный инструмент, а в четвертой графе укажи, какую прибыль ты ожидаешь получить.

Инструменты	Вложенная сумма	Период инвестирования	Ожидаемая прибыль
1	2	3	4
Ценные бумаги			
Недвижимость			
Интеллектуальная собственность			
Драгоценные металлы			
Банковские вклады			
Доля в бизнесе			

Рефлексия

1. Почему некоторые звезды спорта и кино после окончания карьеры не имеют финансовой стабильности?

2. Почему при составлении инвестиционного плана рекомендуют обязательно учитывать сумму капитала и период достижения запланированных целей?

Это интересно!

«Молодым людям до 30 лет лучше работать по найму в хорошей компании с хорошим боссом, чтобы понять, как вести бизнес. В 30 лет начните делать что-то свое. В 40 лет следует сосредоточиться на том, в чем вы особенно сильны. В 50 уделяйте внимание молодым, давая им шанс. А после 60 лет лучше проводить время с внуками на пляже. И что бы вы не делали, любите свое дело», – считает китайский предприниматель, миллиардер Джек Ма.

Теперь ты знаешь:

- как формируется личный доход;
- что мешает людям повышать личный доход;
- какие виды личного дохода существуют;
- методы повышения личного дохода;
- как окружение влияет на уровень личного дохода;
- почему необходимо всегда заниматься повышением квалификации;
- почему перфекционизм может лишить возможности развития;
- какой доход считается активным;
- этапы формирования активного дохода;
- о способах распределения семейного бюджета;
- что такое пассивный доход;
- в какой момент нужно начать формировать пассивный доход;
- способы построения пассивного дохода.

Теперь ты умеешь:

- определять, какое понятие о деньгах, устоявшееся в обществе, является заблуждением;
- как вести учет личных доходов;
- выявлять причины недостаточного дохода и определять методы его повышения;
- оценивать влияние окружения на уровень личного дохода;
- определять навыки и личностные качества, ведущие к повышению личного дохода;
- планировать создание собственного активного дохода в будущем;
- различать способы ведения семейного бюджета;
- определять вид активного дохода;
- высчитывать ожидаемую прибыль от инвестиций;
- оценивать риски инструментов формирования пассивного дохода;
- составлять инвестиционный план.

Раздел 2.2

Управление личными расходами

На уроках данного раздела ты познакомишься с основными правилами управления личными расходами, актуальными на сегодняшний день, узнаешь, почему контроль над собственными расходами не уступает росту и снижению личных доходов по степени влияния на нашу жизнь. Ты сможешь взглянуть под другим углом на такое давно известное понятие, как карманные деньги, и заново оценишь их важность в формировании финансовой грамотности у детей. У тебя появится возможность выстроить грамотный подход к совершению крупных покупок, включив в этот процесс более детальное планирование и бюджетирование. Тебе откроется новая информация о таком явлении, как эмоциональные покупки, а также о причинах человеческих слабостей перед ними и возможных инструментах защиты от потери контроля и совершения импульсивных и незапланированных трат.

В процессе изучения материалов данного раздела ты узнаешь о том, что формирует депозитные вознаграждения и дополнительные выплаты по кредитам, изучишь сами формулы, по которым ты сможешь все это подсчитать. Ты получишь детальную информацию о таком инструменте, как банковский заем, о его ключевых условиях, разновидностях кредитования, а также узнаешь, к каким опасным последствиям может привести закредитованность человека и населения.

2.2.1 Эффективное использование карманных денег

Ты узнаешь:

- почему важно составлять бюджет личных расходов;
- как повысить свою финансовую осознанность.

Ты научишься:

- бюджетированию карманных денег;
- объяснять важность карманных денег как инструмента развития финансовой грамотности.

Ключевые слова:

личные расходы, карманные деньги, финансовая культура, форс-мажор.

Как можешь объяснить поговорку о деньгах «легко пришли – Легко ушли»?

Даже взрослые школьники зачастую не имеют собственного источника дохода, так как все внимание и время занимает их основная деятельность – учеба. Тем не менее у каждого школьника, как и у любого человека, есть **личные расходы** – денежные траты на собственные нужды, такие как оплата проезда, расходы на питание, поход в кино и др. Чаще всего обязанность по оплате личных расходов детей берут на себя их родители, выдавая детям **карманные деньги**. Однако, прежде чем выдать какую-либо сумму карманных денег ребенку, родители должны составить бюджет, учитывающий все статьи расходов школьника. Дети обязательно должны участвовать в составлении бюджета, это даст им возможность не согласиться с мнением родителей, объяснить свою точку зрения и в случае необходимости увеличить объем выделенных средств.

Многие родители ошибочно считают, что карманные деньги должны быть наградой за выполненные обязательства по учебе или работе по дому. Такая политика в отношении карманных денег не рассматривает совместное составление бюджета, носит случайный характер и создает ситуацию, когда ребенок убежден, что он получает деньги за хорошую учебу, так как это нужно родителям, а не ему самому. В то же время вознаграждение за работу по дому искажает представление ребенка о таких понятиях, как долг, обязанности и роль в семье.



Выскажи мнение

Некоторые родители считают, что в выделении денежных средств на карманные расходы нет смысла, потому что сами родители и так обеспечивают детей всем необходимым, а выделенные средства ребенок потратит на что-то бесполезное или даже вредное. Согласен ли ты с данным утверждением? Объясни свою позицию.

Задание

Какая форма выдачи карманных денег детям лучше: ежедневная, еженедельная или ежемесячная? Проанализируй преимущества и недостатки каждого из вариантов. Внеси результаты в таблицу.

Ежедневно		Еженедельно		Ежемесячно	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
1	2	3	4	5	6

Принято считать, что карманные деньги положительно влияют на финансовое воспитание детей не только потому, что они учатся использовать бюджет как инструмент для планирования своих будущих расходов, но и потому, что оперирование карманными деньгами способствует развитию у детей **финансовой культуры** – это комплексное развитие и воспитание практических навыков в обращении с личными денежными потоками. Не сложно объяснить детям, какие траты являются рациональными, а какие бессмысленными, но даже если дети прекрасно все понимают на теоретическом уровне, в сам момент совершения покупки они могут забыть обо всем, поддаться эмоциям и допустить ошибку. Поэтому необходимо дать детям возможность получить практический опыт и выстроить инструмент внутреннего сдерживания. Для этого эксперты советуют выдавать карманные деньги детям с малых лет. Более того, дети не должны детально отчитываться о своих тратах, так как это позволяет им разделить ответственность за свои личные расходы с родителями, что в свою очередь препятствует развитию **финансовой осознанности**.

Запомни

Человеком с высоким уровнем финансовой грамотности считается тот, кто способен за меньшие деньги обустроить большой жизненный комфорт.

Выскажи мнение

Какие денежные привычки передаются у тебя в семье из поколения в поколение, в качестве обучения финансовой культуре?



Задание

Составь собственный бюджет карманных денег на неделю. Используй данную таблицу. Если есть необходимость, можешь добавить в таблицу новые статьи расходов.

Статья расходов	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
1	2	3	4	5	6	7	8
Питание							
Проезд							
Развлечения							

Дискуссия

Может ли человек использовать карманные деньги исключительно в рамках запланированного бюджета и не допускать необдуманных трат?

Во взрослой жизни люди тоже используют карманные деньги на ежедневные расходы, но еще одним случаем, в котором они могут пригодиться, являются **форс-мажоры** – срочные незапланированные траты, которые вызваны возникновением непредсказуемой ситуации. Однако важно помнить, что речь идет о не критических проблемах, которые не требуют большого количества денежных средств для их решения.

Запомни!

Уровень финансовой грамотности можно проверить только на практике в течение жизни.

Выскажи мнение

Назови форс-мажорные ситуации, которые можно решить с помощью карманных средств.

КЕЙС

Семейный бюджет и умение эффективно распоряжаться карманными деньгами стали важными уроками для 16-летней Ляззат и ее 17-летнего брата Данияла. Родители предложили им создать собственные бюджеты на месяц и придерживаться их. Дети получили небольшие ежемесячные пособия и были ответственны за свои личные расходы.

Ляззат решила, что хочет сэкономить деньги для будущей поездки на море. Она начала вести учет своих расходов, изучила методiku экономии и нашла способы увеличения своих карманных денег. Она даже начала зарабатывать, помогая соседям с уборкой двора и уходом за домашними животными.

Даниял, с другой стороны, решил развивать свой навык программирования и создал несколько небольших мобильных приложений для местных магазинов и предприятий. Он предложил свои услуги за символическую плату и смог заработать немалую сумму, в то время как разрабатывал интересные проекты для своего портфолио.

Таким образом, Ляззат и Даниял учатся эффективно использовать свои карманные деньги, управлять своими расходами и создавать дополнительные источники дохода, соответствуя своим интересам и финансовым целям.

Дискуссия

Разделяешь ли ты идеи дополнительного дохода для увеличения количества карманных денег, описанные в кейсе? Какие альтернативные способы дополнительного вознаграждения детей ты можешь предложить?

Задание

В течение месяца ведите журнал расходов, записывая каждую покупку или трату. По окончании месяца анализируйте свой журнал, определяя основные категории трат. Разработайте план распределения карманных денег на следующий месяц, учитывая приоритеты. Старайтесь сократить расходы и увеличить сбережения или инвестиции. Следите за выполнением плана в течение месяца и анализируйте результаты для дальнейших улучшений.

Рефлексия

1. С какого возраста ты стал получать карманные деньги и как это повлияло на твоё умение оперировать денежными средствами?
2. Насколько ты оцениваешь свою финансовую осознанность после данного занятия?

2.2.2 Крупные покупки

Ты узнаешь:

- какие покупки считаются крупными;
- о факторах планирования крупных покупок;
- какие способы приобретения крупных покупок существуют.

Ты научишься:

- планировать крупные покупки;
- определять размер крупной покупки;
- выбирать способ приобретения крупной покупки.

Ключевые слова:

крупные покупки, факторы планирования крупных покупок, накопления для крупной покупки, покупка в рассрочку, покупка в кредит.

Вспомни покупку, на которую тебе пришлось копить? Какая покупка это была и за какое время ты смог накопить на нее?

Существует два вида денежных трат, которые люди совершают в течение своей жизни: более незначительные **ежедневные траты**, чаще всего они связаны с бытовыми расходами (на питание, проезд, одежду, коммунальные траты и др.) и менее регулярные, но дорогостоящие **крупные покупки** – это те покупки, которые человек не может себе позволить приобрести на средства, равные одной заработной плате.

Такие приобретения принято планировать задолго до совершения самой покупки. Иногда период планирования может составлять пару месяцев, а иногда и несколько десятилетий. При составлении списка крупных покупок важно учитывать следующие факторы:

- **цель приобретения** – причина, по которой появилась необходимость данной покупки (например, покупка мебели в новую квартиру);
- **срочность приобретения** – период времени, за который необходимо совершить покупку (неожиданная поломка ноутбука, требующая срочной замены для возобновления работы);
- **цена приобретения** – размер суммы покупки, которую предстоит совершить.

Важным моментом считается наличие периода времени на сбор средств для совершения крупной покупки. Даже в случае возможности приобретения крупной покупки сразу же эксперты советуют выделить время на раздумья и составление плана, так как данная покупка мо-



жет оказаться бессмысленной, а желание ее приобретения может быть вызвано исключительно эмоциями.

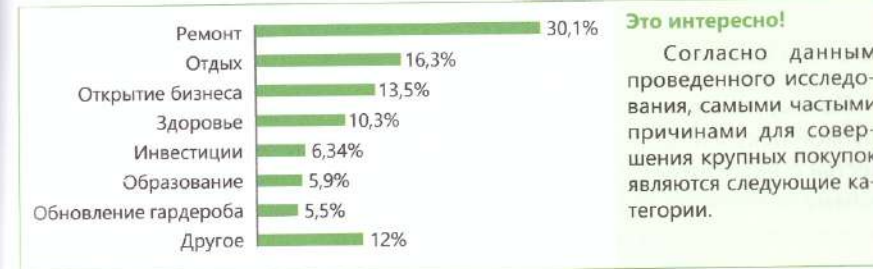
Дискуссия

Как ты думаешь, какой процент от ежемесячного дохода лучше всего откладывать в накопления для крупных покупок? Влияет ли на это величина дохода?

Задание

Проведи исследование. Опроси своих знакомых и выясни, от какого размера суммы оплаты покупки в каждой категории считаются крупными и какое время необходимо для накопления данной суммы. Внеси результаты исследования в таблицу.

№	Категория	Размер суммы	Время накопления
1	2	3	4
1	Автомобиль		
2	Недвижимость		
3	Мебель		
4	Бытовая техника		
5	Гаджеты		
6	Одежда		
7	Другое		



Самым финансово грамотным способом приобретения крупных покупок эксперты считают **накопления** – откладывание части денежных средств из ежемесячного дохода. Данный способ формирования накоплений требует определенного уровня дохода, превышающего размер ежемесячных обязательных расходов, а также высокого уровня самодисциплины.



Альтернативным способом приобретения крупной покупки является оформление **рассрочки** – это форма оплаты товаров или услуг, при которой требуемая сумма вносится на протяжении некоторого периода по частям. На данный момент преобладает новая форма рассрочки, при которой от покупателя не требуется первоначальный взнос, а товар или услуга доступны сразу в момент оформления рассрочки.

Еще одним способом совершения крупной покупки считается приобретение товара или услуги в **кредит** – это выдача денежных средств банком на приобретение покупки за определенную доплату от покупателя. При такой форме покупки, помимо возмещения полной стоимости товара или услуги по частям в течение некоторого времени, покупатель обязуется также выплатить банку по частям дополнительную сумму за предоставленную возможность.

Выскажи мнение

Почему эксперты считают, что накопления – это лучший способ совершения крупной покупки? Согласен ли ты с данным утверждением? Назови преимущества и недостатки рассрочки как формы приобретения крупной покупки. Почему большинство людей приобретают разные вещи в кредит, несмотря на информированность о существовании переплаты?

Задание

Выберите одну крупную покупку, которую вы планируете совершить в будущем (например, покупка автомобиля, техники, недвижимости и т. д.). Определите стоимость покупки и срок, когда вы планируете ее совершить. Опишите ваши основные шаги и стратегии для финансовой подготовки к этой покупке. Укажите, какие дополнительные ресурсы или источники дохода вы рассматриваете для достижения своей цели.

КЕЙС

Стоит ли крупные покупки рассматривать в качестве способа сбережения личных средств?

Покупка дорогого автомобиля: при покупке дорогостоящего транспортного средства человек значительно повышает качество и комфорт езды, а также получает престиж и статус, которые были недоступны ранее. Однако при вложении средств в данный инструмент необходимо учесть следующие факторы. При выезде из автосалона автомобиль моментально теряет от 10 до 30 процентов своей стоимости. Более того, такие автомобили имеют крайне высокую стоимость обслуживания и страхования, у них значительно выше риск кражи и повреждения, они быстро теряют свою актуальность, что является основной причиной их несоизмеримо низкой ликвидности.

Покупка дорогих аксессуаров: приобретение премиальных аксессуаров (часы, ювелирные украшения и др.), обладающих эстетической привлекательностью и уникальностью, придает внешнему виду человека особую притягательность, что благоприятно влияет на повышение самооценки. Кроме того, некоторые дорогие аксессуары, ввиду собственной эксклюзивности и высокого качества, обладают неплохим инвестиционным потенциалом. С другой стороны, не все дорогие аксессуары можно быстро продать по той же цене на вторичном рынке.

Покупка недвижимости: в большинстве случаев приобретение недвижимости рассматривается как надежный способ вложения денежных средств, так как цены на недвижимость постоянно растут вместе с рынком. Большинство экспертов рекомендуют использовать недвижимость как средство накопления. Однако доходность от сдачи недвижимости в аренду не всегда сопоставима с доходностью других финансовых инструментов (банковский депозит, акции и др.).

Дискуссия

Как ты считаешь, какой из описанных в кейсе способов сбережения личных средств посредством совершения крупной покупки более рискованный, а какой более надежный?

Рефлексия

1. Как ты думаешь, меняется ли понятие крупной покупки с ростом личных доходов?
2. Часто ли люди отказываются от идеи приобретения крупной покупки, оценив ее необходимость?
3. Как ты думаешь, как часто люди подсчитывают сумму переплаты при покупке чего-либо в кредит?

2.2.3 Эмоциональные покупки

Ты узнаешь:

- какие покупки считаются эмоциональными;
- причины эмоциональных покупок;
- какие инструменты помогут тебе избежать эмоциональных покупок.

Ты научишься:

- выявлять элементы маркетинговых инструментов, вызывающих эмоциональные покупки;
- определять ключевые навыки для предотвращения эмоциональных покупок.

Ключевые слова:

эмоциональные (импульсивные) покупки, нейромаркетинг, финансовый план, финансовая дисциплина, финансовая ответственность.

Как ты думаешь, почему во всех супермаркетах продукты первой необходимости находятся в самом дальнем углу?

Маркетинг, как и любая сфера, не стоит на месте и постоянно развивается. Это происходит, потому что старые маркетинговые инструменты, такие как рекламные щиты или билборды, становятся чем-то привычным для большинства людей. А становясь незаметными, они перестают быть эффективными. Однако главной задачей маркетологов остается убеждение покупателей в необходимости покупать больше, чем они планировали. Результатом этого стало то, что маркетологи научились провоцировать покупателей на дополнительные денежные траты с помощью эмоций, пробуждая в них желание совершать незапланированные траты в момент контакта с продуктом, будучи под действием сильных эмоций. Покупки, совершенные в таком состоянии, принято называть **эмоциональными (импульсивными)**.



Задание

Вспомни весь рекламный контент, который ты видел на протяжении последних суток. Определи вид (видеоролик, пост, объявление, билборд и т. д.), место (телефон, остановка, радио и т. д.) и время увиденной или услышанной рекламы. Внеси полученные результаты в таблицу.

№	Вид рекламы	Место рекламы	Время
1	2	3	4
1			
2			
3			

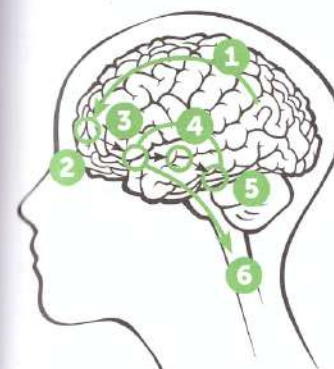
Дискуссия

Оправдано ли использование нейромаркетинга корпорациями с этической точки зрения? Может ли покупатель защититься от рекламы с элементами нейромаркетинга?

Это интересно!

В современном мире стало возможным пересечение маркетинга, психологии и нейробиологии. Результатом данного объединения стало такое явление, как **нейромаркетинг** – набор методов анализа поведения потребителя, возможности влияния на него, а также потенциальных реакций потребителя на данное влияние. Основной задачей нейромаркетинга является создание рекламного контента, способного склонить потребителя к покупке до момента осознания им внешнего влияния, а также позволяющего лишить потребителя возможности выработать свою позицию.

Что происходит в голове у покупателя



- 1 Человек увидел товар
- 2 Оценил расходы
- 3 Ощутил счастье
- 4 Сравнил счастье и расходы
- 5 Получил удовольствие
- 6 Подал команду «купить»

Ниже представлены наглядные примеры маркетинговых методов подталкивания потребителя к совершению импульсивной покупки.

- Практически каждый автосалон предоставляет возможность **тест-драйва**. Особенно это эффективно, если у компании есть свой автодром. Полученные эмоции от скоростного вождения на новой машине по пустой трассе существенно влияют на принятие решения о покупке автомобиля.

- Консультанты парфюмерных магазинов обязательно предлагают потенциальным покупателям образцы ароматов – тестеры духов. Запах, оседающий на покупателе, убеждает его в том, что он уже является обладателем данного товара. Это один из классических маркетинговых инструментов эмоционального влияния на потребителей.

• Искусственно созданный дефицит продукции в виде сообщения на сайте интернет-магазина или в социальных сетях о наличии небольшого количества товара направлен на то, чтобы вызвать в покупателе страх упустить возможность приобретения данного товара.

• Демонстрация превосходства продукта над тем, чем человек обладает на данный момент, чтобы на получившемся контрасте создать у покупателя ощущение дискомфорта и нехватки какого-то товара или услуги. Примерами являются тесты имеющихся фильтров питьевой воды или чистка ковров и т. д. Желание убежать от негативных эмоций чаще всего заканчивается незапланированной покупкой.

Выскажи мнение

Вспомни конкретные примеры, когда, выйдя из магазина, ты осознал, что список приобретенных тобой товаров больше, чем ты планировал.

Несмотря на разнообразие широкое использование маркетинговых методов влияния на эмоции покупателей, финансово грамотный человек обязан уметь защищаться от них. Для этого он должен обладать следующими тремя качествами:

- умением **планировать свои финансы** – заранее составлять список необходимых покупок;
- наличием высокой **финансовой дисциплины** – способностью придерживаться заранее составленного списка покупок, умением держать под контролем эмоции и развитой силой воли;
- осознанием собственной **финансовой ответственности** – четким пониманием, к каким результатам приведет какая-либо незапланированная покупка.

Дискуссия

Какие приемы, с помощью которых можно на практике повысить свою финансовую дисциплину и ответственность, ты знаешь?

Принято считать, что взрослый человек всегда рационален при планировании и использовании собственных денежных средств. Но на практике зачастую люди поддаются влиянию разных факторов и часто совершают ненужные покупки. Одним из самых популярных триггеров эмоциональных покупок является человеческое стремление не выделяться из окружения. В результате люди стараются повторять за поведением большин-



ства, даже если это касается покупки какого-либо товара или услуги. Это хорошо прослеживается в существовании модных трендов при выборе одежды, в схожести используемых смартфонов и компьютеров, а также в ярко выраженной популярности конкретных ресторанов и различных заведений. В основе таких решений лежит чужое мнение, что противоречит концепции финансовой ответственности.

Чем отличаются эмоциональные покупки от рациональных?

Параметр	Эмоциональные покупки	Рациональные покупки
1	2	3
Принятие решений	Основано на чувствах и интуиции, без проработки всех последствий и рисков	Основано на логике, анализе и планировании, с учетом целей и потребностей
Мотивация	Стремление удовлетворить текущее эмоциональное состояние (радость, гордость или утешение)	Удовлетворение реальных нужд и целей, обеспечение долгосрочной выгоды
Влияние рекламы	Более подвержены воздействию рекламы, особенно если она апеллирует к эмоциям	Менее подвержены воздействию рекламы, принимают решение на основе сравнения и исследования
Уровень удовлетворения покупкой на долгосрочный период	Возможное быстрое удовлетворение потребности, но с большим риском разочарования в будущем	Более стабильное и долгосрочное удовлетворение потребности
Финансовые последствия	Вероятность неоправданных затрат, увеличение долгов, превышение бюджета	Более обдуманные и осознанные траты, способствующие финансовой стабильности
Влияние на принятие решений в будущем	Импульсивное и быстрое принятие решений, возможность повторения ошибок	Продуманное и взвешенное принятие решений с учетом опыта и последствий

Выскажи мнение

Многие крупные компании используют известных людей как **амбассадоров бренда**. Как ты думаешь, может ли наличие амбассадора привести к эмоциональным покупкам его фанатов? Какой эффект имеет данное явление на социум? Должен ли тогда амбассадор нести ответственность за качество рекламируемого продукта? Могут ли недобросовестные производители воспользоваться лояльной аудиторией амбассадора?

Рефлексия

1. Как ты думаешь, должно ли государство запрещать использование нейромаркетинга?
2. Всегда ли человек осознает и признает, что покупка была эмоциональной?
3. Что необходимо предпринять в случае, если совершена импульсивная покупка?

2.2.4 Банковские кредиты

Ты узнаешь:

- какие ключевые условия может иметь кредит;
- что такое закредитованность населения;
- когда человека признают банкротом.

Ты научишься:

- отличать кредиты по целям, на которые они были выданы;
- определять основные причины возникновения закредитованности населения.

Ключевые слова:

вознаграждение банка, ставка кредитования, основной долг, кредитная история, беззалоговый кредит, ипотечный заем, автокредитование, закредитованность, банкротство физических лиц.

Как ты думаешь, существует ли связь между уровнем финансовой грамотности человека и количеством кредитов, которые он берет?

Многие люди, когда сталкиваются с дефицитом семейного или личного бюджета, предпочитают не сокращать расходы, а брать займы деньги у других людей или банков. Однако важно понимать, что одалживание денежных средств у знакомых людей кардинально отличается от банковского кредита. Ключевыми различиями принято считать следующие факторы:

Заем у знакомого человека	Заем в банке
1	2
В случае одалживания денежных средств у знакомого человека принято заранее обговаривать сроки возврата, но зачастую данные сроки не соблюдаются. Иногда заемщик (человек, взявший займы) может попросить отсрочить момент возврата на неопределенное время, или кредитор (человек, давший займы) может попросить вернуть деньги раньше оговоренного срока	В случае с банком сроки не только оговариваются заранее, но и утверждается график платежей. Более того, стороны закрепляют оговоренные условия подписанием договора, нарушение которого влечет за собой денежный штраф . В то же время банк не вправе требовать возврат суммы раньше оговоренного срока
Чаще всего размер возвращаемой суммы равен первоначальному размеру взятых в долг денежных средств	За сам факт выдачи денежных средств на оговоренный срок в долг банк получает вознаграждение, которое обязан выплатить заемщик
В большинстве случаев кредитор и заемщик знакомы и доверительно относятся друг к другу. Наличие денежного долга и особенно нарушение сроков его возврата могут негативно повлиять и испортить отношения между данными людьми	В ситуации с банком существование займа и наличие сроков его погашения не могут вызывать негативные эмоции у банка, так как за каждый день просрочки по выплате долга банк выставляет пеню

Выскажи мнение

Как ты думаешь, по каким причинам чаще всего изменяются сроки возврата денежных средств? Можно ли в будущем улучшить ранее испорченные взаимоотношения между заемщиком и кредитором?

Существует несколько факторов, формирующих любой банковский кредит:

- **основной долг** – денежная сумма, которую заемщик хочет запросить у кредитора;
- **сроки погашения** – количество времени, за которое заемщик обязуется погасить долг;
- **вознаграждение банка** – денежная сумма, получаемая от заемщика и формирующая основную доход банка;
- **ставка кредитования** – ежегодно начисляемый процент от основного долга, формирующий вознаграждение банка;
- **график погашения долга** – периодичность платежей заемщика, определенная при подписании договора;
- **залоговое имущество** – имущество заемщика, на которое банк накладывает обременение, и в случае невозврата кредита банк вправе реализовать его по рыночной стоимости и возместить нанесенный финансовый ущерб;
- **кредитная история заемщика** – статистика по ранее взятым заемщиком кредитам. Кредитные истории можно условно разделить на три вида: **нулевая история** – заемщик ранее еще не брал кредитов, **положительная** – заемщик всегда выполнял взятые на себя обязательства перед банками и своевременно погасил задолженности, **отрицательная** – заемщик допускал несвоевременные выплаты по прошлым кредитам или нарушал условия договора. В случае отрицательной кредитной истории заемщика банк вправе отказать в выдаче нового займа;
- **штрафные санкции** – денежные выплаты, предусмотренные договором на случай нарушения заемщиком условий соглашения;
- **первоначальный взнос** – денежная сумма, которую банк может запросить до выдачи кредита в качестве гаранта платежеспособности заемщика.

Это интересно!

Иногда кредиторы вправе предъявить возврат долга наследникам заемщика. Однако обязательным условием в таком случае является согласие наследника принять оставшееся наследство. Таким образом, в случае полного отказа от какого-либо имущества наследник может избежать долговых обязательств перед кредиторами.

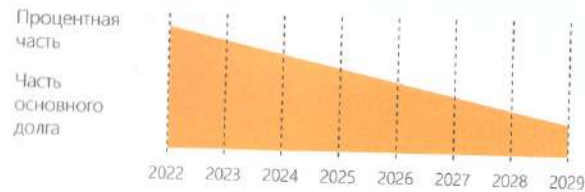


- Кредиты также могут отличаться по целям, на которые они выдаются:
- **потребительский кредит** – денежная сумма, которую заемщик одалживает у банка на покупку товаров или услуг для себя или для своей семьи;
 - **жилищный заем** – заем на приобретение или улучшение жилищных условий заемщика;
 - **кредит на бизнес** – заем в банке на открытие или расширение бизнеса заемщиком;
 - **автокредитование** – банковский заем на приобретение автомобиля заемщиком.

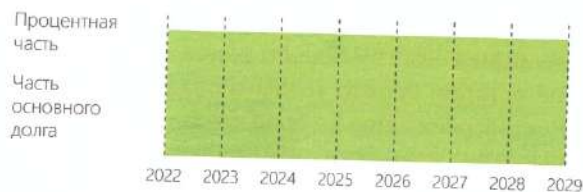
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Исследуй рынок кредитования в своем регионе. Определи, какие виды кредитов доступны, а также узнай их условия и выяви кредитора, который предлагает наилучшие условия в рамках каждого вида банковского займа. Оформи полученные результаты в виде презентации.

Дифференцированный платеж



Аннуитетный платеж



Дискуссия

Можно ли улучшить жилищные условия без привлечения средств с помощью банковского займа?

В последнее время выросла доступность разных видов кредитования, что стало причиной увеличения долгов населения перед банками. Данная проблема также обусловлена низкой финансовой грамотностью

Это интересно!

Существует два вида условий погашения кредита:

- **аннуитетный** – график погашения кредита, при котором выплаты основного долга и вознаграждения банка по кредиту выполняются равными суммами на протяжении всего срока кредитования;
- **дифференцированный** – график погашения кредита, при котором размер выплат уменьшается пропорционально прошедшему сроку.

большой части граждан. Отсутствие планирования и рационального распределения собственных денежных средств может привести человека к **закредитованности** – это финансовое состояние человека, при котором его личные доходы не покрывают общую сумму выплат по кредитам либо после погашения обязательств по займам у него не остается средств для существования.

В настоящее время очень большой процент населения сталкивается с **закредитованностью**, поэтому одной из главных задач финансовой грамотности является просвещение молодежи в целях недопущения финансовых проблем такого рода в будущем.

Одной из возможностей списания денежных долгов является признание заемщиком собственного **банкротства** – это судебное или внесудебное заключение о неплатежеспособности человека, при котором сумма долга списывается с заемщика, а также определяется реабилитационный период, за который он должен улучшить свое финансовое положение.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, насколько эмоционально сложным решением для человека становится признание собственного банкротства? Считаешь ли ты объявление банкротства оптимальным решением в случае закредитованности?

Задание

Представь, что ты приглашенный государством финансовый эксперт, задачей которого является решение проблемы закредитованности населения. Выясни основные причины возникновения данной проблемы и предложи возможные решения. Оформи результаты проделанной работы в виде доклада.

Рефлексия

1. Как ты думаешь, является ли покупка автомобиля рациональной причиной для взятия кредита?

2. Как ты считаешь, почему люди предпочитают брать банковские займы больше, чем одалживать у знакомых людей?

3. Можно ли на сегодняшний день обеспечивать комфортную жизнь без необходимости взятия кредитов?

Объем кредитов населения составил 13,4 трлн тенге

С начала года розничные займы выросли на 2,6 трлн тенге, или на 25%, при среднем годовом приросте 18%.



Теперь ты знаешь:

- почему важно составлять бюджет личных расходов;
- как повысить свою финансовую осознанность;
- какие покупки считаются крупными;
- о факторах планирования крупных покупок;
- какие способы приобретения крупных покупок существуют;
- какие покупки считаются эмоциональными;
- причины эмоциональных покупок;
- какие инструменты помогут тебе избежать эмоциональных покупок;
- какие ключевые условия может иметь кредит;
- что такое закредитованность населения;
- когда человека признают банкротом.

Теперь ты умеешь:

- осуществлять бюджетирование карманных денег;
- объяснять важность карманных денег как инструмента развития финансовой грамотности;
- планировать крупные покупки;
- определять размер крупной покупки;
- выбирать способ приобретения крупной покупки;
- выявлять элементы маркетинговых инструментов, вызывающих эмоциональные покупки;
- определять ключевые навыки для предотвращения эмоциональных покупок;
- отличать кредиты по целям, на которые они были выданы;
- определять основные причины возникновения закредитованности населения.

Раздел 2.3 Семейный бюджет

На уроках данного раздела ты познакомишься с основными правилами управления семейным бюджетом, узнаешь, какие виды семейного бюджета бывают и что формирует структуру семейного бюджета. Ты сможешь глубже изучить вопрос планирования семейного бюджета, узнаешь о том, из каких этапов состоит данный процесс и почему так важно участие всей семьи в каждом из них. У тебя появится возможность укрепить свое понимание семейных доходов и расходов, а также научиться вести их детальный учет.

В данном разделе ты по-новому взглянешь на концепцию экономики, узнаешь о ее способах и о том, как она влияет на благосостояние семьи. Ты узнаешь, что такое зоны ответственности в контексте управления семейным бюджетом, по какому принципу они распределяются между членами семьи. Также ты познакомишься с таким понятием, как культура финансового поведения, определишь ее важность в развитии современного общества и сформулируешь способы ее достижения.

2.3.1 Виды семейного бюджета

Ты узнаешь:

- как планирование доходов семьи связано с эмоциональным состоянием ее членов;
- какие категории денежных трат существуют в рамках семейного бюджета.

Ты научишься:

- составлять детальный план будущих доходов семьи;
- распределять денежные поступления в семейный бюджет по заданным категориям.

Ключевые слова:

семейный бюджет, структура семейного бюджета.

Принято ли в твоей семье обсуждать план будущих доходов и их потенциальное распределение?

Любая семья, как и любая компания, имеет свои источники доходов (денежные поступления). Эти средства направляются на содержание семьи – так составляется **семейный бюджет**. Условно в семейном бюджете доход можно разделить на две категории: активный и пассивный

Пример

	Члены семьи	Активный доход	Пассивный доход
1	2	3	4
1	Бабушка	Подработка (репетиторство)	Пенсия
2	Дедушка	Подработка (такси)	Пенсия
3	Мама	Зарботная плата, премии	Доход от хобби (монетизация видеороликов на YouTube)
4	Папа	Зарботная плата, бонусы	Авторский гонорар и проценты с продаж книги
5	Сын (студент)	Стипендия	Доход от хобби (написание музыки)
6	Дочь (школьница)	Отсутствует	Отсутствует
7	Доход от имущества семьи		Аренда гаража, аренда квартиры, проценты с депозита

В семьях, в которых не практикуется подобная визуализация будущих доходов, зачастую происходят конфликты, связанные с подарками или покупками, которые не были запланированы или оговорены заранее. Особенно часто это происходит в семьях, где источником практически всего дохода является один из родителей. И именно понимание объемов

будущих денежных поступлений, достигнутое с помощью составления аналогичной таблицы, дает информацию каждому члену семьи о количестве располагаемых семьей ресурсов и помогает в планировании будущих расходов.

Дискуссия

Как ты думаешь, должны ли родители привлекать детей к участию в планировании семейного дохода?

Задание

Проведи опрос среди своих знакомых и выясни, принято ли в их семьях составлять план денежных поступлений в семейный бюджет.



Вторую и не менее важную часть семейного бюджета формируют расходы. При планировании будущих трат семейные расходы принято делить на следующие категории:

1. Обязательные расходы – данная категория расходов включает в себя регулярные финансовые траты, которых нельзя избежать. Примеры обязательных расходов: покупка продуктов питания, расходы на проезд и проживание (аренда, коммунальные услуги и др.), приобретение необходимой одежды. Эта категория расходов является самой приоритетной при планировании и составляет большую часть бюджета.

2. Необязательные расходы – если обязательные расходы создают минимальные и необходимые условия для жизни, то необязательные расходы необходимы для насыщения жизни красками и расширения зоны комфорта. Примеры необязательных расходов: походы в рестораны, денежные траты на хобби, недорогой косметический ремонт квартиры и др. Несмотря на то что данные расходы называются необязательными, отсутствие таких трат может вызвать чувство эмоционального выгорания у членов семьи, что рано или поздно приведет к уходу от плана и дальнейшего планирования.

3. Крупные покупки – часть средств из доходов семейного бюджета, направленная на приобретение крупной покупки в будущем.

4. Накопления – часть средств из доходов семейного бюджета, направленная на формирование денежного запаса.

5. Отдых и путешествия – эта статья расходов представляет собой денежные траты, направленные на восстановление и перезагрузку энергетических ресурсов членов семьи, чаще всего это сравнимо с крупными покупками, поэтому средства, необходимые для этой категории расходов, накапливаются путем регулярного откладывания части доходов. Отсутствие статьи с данными расходами в семейном бюджете может негативно сказаться на эмоциональном и психологическом состоянии семьи.

6. Обучение – это небольшая (примерно 2–3%) доля расходов из семейного бюджета, направленная на саморазвитие каждого члена семьи, в нее не входят траты на обучение детей в учебных заведениях. Примеры расходов на обучение: оплата обучающих курсов для повышения квалификации, приобретение книг (художественная и профессиональная литература) и любые траты, связанные с приобретением новых навыков.

7. Благотворительность – денежные траты, направленные на помощь другим людям. Данная статья расходов зависит от финансовых возможностей семьи и философии, которой придерживаются члены семьи.

Недостаток денежных средств в семье чаще всего связан с отсутствием планирования будущих расходов либо с неверным распределением семейного дохода. Поэтому люди с высоким уровнем финансовой грамотности используют вышеуказанные категории при планировании семейного бюджета, а успешность данного планирования зависит от правильно определенного процентного соотношения распределения денежных поступлений по этим категориям.

1. Обязательные расходы
2. Необязательные расходы
3. Крупные покупки
4. Накопления
5. Отдых и путешествия
6. Обучение
7. Благотворительность



Выскажи мнение

Как ты думаешь, каждая ли семья, которая может позволить себе выделить часть заработанных средств на благотворительность, обязана это делать?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Представь, что ответственность за распределение семейного бюджета лежит на тебе. Определи доли в процентах для каждой категории расходов и внеси полученные результаты в таблицу. Прокомментируй свое решение по каждой категории.

№	Категория расходов	% процент распределения
1	2	3
1	Обязательные расходы	
2	Необязательные расходы	
3	Крупные покупки	
4	Накопления	
5	Отдых и путешествия	
6	Обучение	
7	Благотворительность	
	ИТОГО	100%

Это интересно!

Молодые люди, которые еще не обременены семейными обязательствами, часто используют самую простую концепцию процентного распределения заработанных средств – **концепцию Парето**, – где 80% всех доходов используются без какого-либо особого распределения по категориям расходов, а 20% отправляются в накопления.

В обществе не всегда принято обсуждать, как правильно вести семейный бюджет. Эксперты считают, что молодой паре можно рассмотреть свою семью как начинающий стартап-проект. Во многом успех данного проекта будет зависеть от умения планировать будущие доходы и расходы, а также от схожести во взглядах и совместном определении финансовых целей семьи.

Молодые семьи, игнорирующие данный совет, могут пережить в будущем множество конфликтов, связанных с отсутствием общих финансовых целей. Однако важно учитывать, что единого и универсального способа вести бюджет не существует. Каждая семья должна самостоятельно подобрать для себя свою формулу успешного развития стартапа «Семья».

Важно также помнить, что пройти данный путь без ошибок не получится, лучше сконцентрировать свое внимание на извлечении уроков из сложившихся ситуаций, это сильно упростит дальнейшее планирование семейного бюджета.

Рефлексия

1. Как ты думаешь, насколько распространена практика планирования доходов и расходов семейного бюджета?
2. Согласен ли ты с распределением расходов семьи по данным категориям?
3. В какую категорию расходов необходимо отнести денежные выплаты по действующим (ранее взятым) кредитам?

2.3.2 Планирование семейного бюджета

Ты узнаешь:

- для чего нужно планирование семейного бюджета;
- что необходимо для планирования семейного бюджета;
- каким образом утверждается семейный бюджет;
- как контролировать исполнение семейного бюджета.

Ты научишься:

- планировать семейный бюджет на долгосрочный период;
- правильному алгоритму действий при выявлении профицита семейного бюджета;
- определять эффективные инструменты ведения учета семейных денежных средств.

Ключевые слова:

планирование семейного бюджета, обсуждение семейного бюджета, утверждение семейного бюджета, исполнение семейного бюджета.

Какое применение поговорке «Готовь сани летом, а телегу зимой» можно найти при планировании семейного бюджета?



Планирование семейного бюджета является общесемейным мероприятием, при его первичном составлении необходимо учитывать все долгосрочные (месяц, квартал, год) цели семьи. При этом очень важно, чтобы высказался каждый член семьи, а не только родители. После широкого обсуждения необходимо зафиксировать все сказанное на бумаге или в компьютере, затем подсчитать возможные затраты по каждой из целей. Обязательно планируется сумма ежемесячных трат на обязательные расходы, которая может меняться в зависимости от времени года. Однако дополнительные средства на долгосрочные расходы необходимо

записывать отдельно и регулярно уточнять время их совершения. Основной задачей такой формы планирования является сопоставление поступающих в семью денежных средств и потенциальных расходов.

Планирование трат на крупные цели семейного бюджета может выглядеть следующим образом:

№	Цель	Осень	Зима	Весна	Лето
	2	3	4	5	6
1	Подготовка к началу учебного года				
2	Покупка нового автомобиля				
3	Поездка на море				
4	Покупка бытовой техники				
5	Семейное торжество				

Задание

Проанализируй данную таблицу, составь аналогичную для своей семьи. Выпиши крупные цели и подсчитай приблизительные денежные траты, связанные с ними.

Выскажи мнение

Как ты считаешь, почему так важно, чтобы каждый член семьи участвовал в обсуждении семейного бюджета? Принимал ли ты когда-нибудь участие в такого рода мероприятиях?

Это интересно!

Совместное составление семейного бюджета и обсуждение потребностей каждого благоприятно влияют на атмосферу в семье, способствуют развитию доверительных отношений и снижают возможность конфликтов, связанных с денежными тратами.

В современном мире все меньше семей, в которых зарабатывает только один член семьи. С каждым годом растет количество семей, в которых зарабатывают оба родителя. Однако и в том и в другом случае рекомендуется учитывать сильные стороны каждого. Опираясь на них, необходимо распределять обязанности управления семейным бюджетом. Отличной идеей будет совместное изучение инструментов инвестирования, последующее обсуждение потенциальной прибыли и сопутствующих рисков. Такая практика помогает сформулировать единые долгосрочные финансовые цели.



Следующим обязательным этапом планирования семейного бюджета после составления становится его **утверждение** – признание намеченного плана каждым членом семьи, а также принятие ответственности за его дальнейшее соблюдение. Ключевым инструментом на пути к утверждению семейного бюджета является составление общей таблицы всех доходов (активный, пассивный) и расходов (обязательные, необязательные) для подведения итогов и достижения понимания его реализуемости.

На заключительном этапе возможны три сценария:

- **дефицит бюджета** – выбытия денежных средств превышают размер ежемесячных поступлений;
- **сбалансированный бюджет** – ежемесячные суммы поступлений и выбытий денежных средств равны между собой;
- **профицит бюджета** – положительная разница, возникшая после вычета суммы ежемесячных расходов из суммы доходов.

Виды доходов семейного бюджета

№	Поступления	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Активный доход												
	Пассивный доход												
	ИТОГО												

Виды расходов семейного бюджета

№	Выбытия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Обязательные расходы												
	Необязательные расходы												
	Траты на цели семьи												
	Накопления												
	ИТОГО												

Выскажи мнение

Как ты думаешь, какие меры необходимо предпринять при возникновении дефицита семейного бюджета?

Несмотря на сложность всех этапов планирования семейного бюджета, самым ответственным и требующим наибольшей дисциплины периодом является этап **исполнения данного бюджета**. Многие семьи в скором времени теряют мотивацию и перестают отслеживать свои расходы либо, наоборот, излишне детализируют отчетность своих денежных трат, тем самым доводят себя до эмоционального выгорания и вновь перестают вести учет. Контроль исполнения бюджета является обязательным условием, так как это самый эффективный способ выявления ошибок на практике при планировании семейного бюджета. Семьи, прекратившие ведение учета своих расходов, рано или поздно будут вновь испытывать необходимость в составлении семейного бюджета с нуля, в то время как семьям, закрепившим свой опыт планирования на практике, достаточно скорректировать свой прошлый план, исправив ошибки, выявленные на этапе исполнения.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование. Опроси знакомых и узнай о практике ведения учета семейного бюджета, выясни, какими инструментами они пользуются. Узнай также о том, как это повлияло на их финансовый достаток. Оформи результаты исследования в виде презентации.

Дискуссия

Как создание различных мобильных приложений и их дальнейшее развитие повлияли на планирование, утверждение и ведение учета семейного бюджета?

Рефлексия

1. Какое время, по твоему мнению, занимают этапы составления и утверждения семейного бюджета?
2. Как ты считаешь, можно ли вносить изменения в финансовые цели семьи в течение года?
3. Необходимы ли все этапы ведения семейного бюджета, если семья состоит из одного человека?

Это интересно!

При возникновении профицита семейного бюджета финансово грамотным решением эксперты считают добавление оставшихся денежных средств к сумме накоплений.

2.3.3 Правила ведения семейного бюджета

Ты узнаешь:

- какие правила ведения семейного бюджета существуют;
- почему так важно разделять зоны финансовой ответственности в семье.

Ты научишься:

- определять главные факторы формирования культуры финансового поведения;
- основным правилам ведения семейного бюджета;
- объяснять важность распределения зон финансовой ответственности в семье.

Ключевые слова:

культура финансового поведения, правила ведения семейного бюджета, распределение зон финансовой ответственности.

Как ты оцениваешь уровень финансовой осознанности в нашей стране в сравнении с другими развитыми странами?

Эксперты считают, что чем выше уровень финансовой грамотности в обществе, тем выше **культура финансового поведения**, которая включает в себя отсутствие или низкий уровень закредитованности населения, образ жизни большинства граждан, при котором расходы не превышают доходы, наличие денежных накоплений и обязательное ведение семейного бюджета. Подобно навыкам социального взаимодействия ребенок перенимает у родителей финансовую осознанность и набор положительных привычек в рамках управления личными денежными средствами. Поэтому, для того чтобы взрастить поколение, владеющее культурой финансового поведения, старшему поколению необходимо проявить данные качества в первую очередь в себе.

Если дети могут развивать в себе эти навыки посредством экспериментов с денежными накоплениями, то у взрослых совершенно иные уровни ответственности и, соответственно, требования к ним. Люди более старшего поколения обязаны не только уметь копить и повышать свой уровень доходов по необходимости, но и оперировать таким инструментом, как семейный бюджет.



Дискуссия

Как ты думаешь, должен ли ребенок, начав зарабатывать деньги, перенимать на себя финансовые обязательства своих родителей (оплачивать их кредиты и возвращать долги) или для него будет лучше направить свои ресурсы на достижение финансовой устойчивости и формирование собственного достатка?

Основные правила ведения семейного бюджета:

- **откладывать средства в накопления:** регулярно, как минимум 10% от каждого вида дохода;
- **ставить общесемейные финансовые цели:** учитываются интересы каждого члена семьи, тем самым общие интересы и цели объединяют семью;
- **знать собственные ошибки,** допущенные в ходе управления денежными средствами: вести учет фактически потраченных средств, а также анализировать возможные причины возникновения подобных ситуаций, чтобы в дальнейшем их избегать;
- **составлять финансовый план:** расставлять приоритеты в распределении имеющихся денежных средств с учетом степени необходимости совершаемых покупок, а также времени, в которое они совершаются;
- **вовремя платить по счетам:** не допускать возможности возникновения долгов и не перекладывать собственную финансовую ответственность на других людей.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, какие еще идеи финансовой грамотности необходимо включить в основные правила ведения семейного бюджета?

Это интересно!

В рамках обучения собственных детей финансовой грамотности Джон Рокфеллер установил в своем особняке таксофоны вместо домашних телефонов. Он хотел, чтобы дети с ранних лет усвоили один из ключевых жизненных концептов: «У всего в этом мире есть своя плата».

Запомни!

Слишком строгие правила экономии денежных средств могут негативно повлиять на атмосферу в семье. Особенно это возможно в случае, если финансовая цель накоплений не является общей для всех членов семьи.



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование. Опроси знакомых, в чьи обязанности входит ведение семейного бюджета, и узнай, какие правила управления семейным бюджетом даются им тяжелее всего. Оформи результаты опроса в виде презентации.

Как и в любом деле, требующем регулярных срочных решений, в управлении семейным бюджетом важное место занимает **распределение зон финансовой ответственности** – назначение каждому члену семьи своей роли, связанной с принятием решений, за которые человек несет ответственность с точки зрения сектора финансовых вопросов. Кто-то отвечает за заработок средств для полного или частичного обеспечения нужд семьи, кто-то занимается организацией закупок продуктов и прочих бытовых средств, кому-то делегируются полномочия по сохранению и приумножению общих семейных накоплений и т. д.

Количество задач, касающихся управления денежными средствами, значительно возрастает с появлением семьи. Если все обязанности возложить на одного человека, вероятность того, что он с ними не справится, высока, что в свою очередь неизбежно ведет к финансовому обременению всей семьи. Поэтому эксперты рекомендуют определить зоны финансовой ответственности для всех членов семьи с учетом их навыков.

Выскажи мнение

Какая зона финансовой ответственности в твоей семье отведена тебе?



В современном быстро развивающемся и постоянно меняющемся мире финансовая культура стала одним из самых необходимых элементов системы навыков и правил поведения. Финансово грамотный человек может позволить себе быть независимым от обстоятельств и воли других людей. Образование – это инструмент, благодаря которому человек

получает возможность самостоятельно выбирать комфортный и привлекательный для себя жизненный путь, создавая материальную основу для будущего развития общества, которое его окружает.

Финансовая культура должна восприниматься как регулярно изменяющийся набор знаний и установок. Факторами, которые могут повлиять на эти изменения, являются окружение (семья, друзья), возраст, культура, а иногда и место проживания. Финансовые цели у людей максимально различны, зачастую они мотивируются социально-экономическим статусом человека или жизненной ситуацией, в которой он сейчас находится.

Дискуссия

Как ты считаешь, на ком лежит ответственность за повышение уровня финансовой культуры населения какой-либо страны? Является ли это обязанностью каждого гражданина или только государство сможет справиться с данной задачей?

ФИНАНСОВО ГРАМОТНЫЙ ГРАЖДАНИН

- ✓ Следит за состоянием личных финансов
- ✓ Планирует доходы и расходы
- ✓ Анализирует финансовые услуги
- ✓ Умеет находить необходимую финансовую информацию
- ✓ Формирует долгосрочные сбережения на случай непредвиденных обстоятельств



- ✓ Оценивает риски на рынке финансовых услуг
- ✓ Знает свои права как потребителя финансовых услуг
- ✓ Распознает признаки финансового мошенничества
- ✓ Избегает избыточной закредиванности
- ✓ Выполняет свои обязанности налогоплательщика
- ✓ Планирует жизнь на пенсии

Рефлексия

1. Как ты думаешь, происходит ли повышение уровня культуры финансового поведения у нас в стране?
2. Могут ли меняться правила ведения семейного бюджета? Если да, то что на это влияет?
3. Какие навыки человека определяют его зону финансовой ответственности в семье?

2.3.4 Экономия семейного бюджета

Ты узнаешь:

- что становится главной причиной закредитованности и дефицита семейного бюджета;
- какие способы экономии семейного бюджета существуют.

Ты научишься:

- пользоваться главным правилом «Жить по доходам»;
- применять различные способы экономии семейного бюджета.

Ключевые слова:

экономия семейного бюджета, методы экономии семейного бюджета, рациональное использование семейных средств.

Как ты думаешь, почему у людей, у которых при небольшом заработке не было накоплений, даже после многократного роста их личного дохода не получается сформировать накопления, так как все заработанные средства уходят на ежедневные траты?

Некоторые эксперты считают, что главным экзаменом финансовой грамотности человека является действительное **осознание размеров личного дохода**. Нужно четко понимать, сколько фактически ты зарабатываешь, и не строить иллюзий о возможных, но непроверенных источниках прибыли. Особенно это свойственно молодым людям, только начавшим зарабатывать, когда человек хочет приобрести настолько дорогостоящую вещь, что не берет в учет текущие собственные возможности и убеждает себя в том, что он способен работать еще больше для этого.

Зачастую игнорирование размеров личного дохода ведет к дефициту семейного бюджета, а в дальнейшем и к закредитованности. Именно поэтому необходимо данное осознание, так как оно помогает человеку рационализировать расходы и оберегает от различных финансовых проблем.

Выскажи мнение

Как сбалансировать семейные траты на тот период, когда семейный доход по разным причинам существенно снижается?



Задание

Проведи опрос среди своих знакомых и узнай, были ли у них случаи, когда они отказались от какой-либо покупки ввиду осознания ограниченности собственных средств.

Дискуссия

Как ты понимаешь выражение «Не желания определяют возможности, а возможности определяют желания»?

Способы ежедневной экономии семейного бюджета

• **Завести несколько платежных карт:** главным преимуществом оплаты с помощью банковской карты является возможность скачивания полной статистики по движению денежных средств в конце месяца, что позволяет вести учет и в дальнейшем проводить анализ совершенных трат. Более того, данный способ позволяет разделять средства по их назначению, то есть одна карта используется для определенной категории расходов. Помимо структурирования собственных трат, выгодно также возможность использования различных кешбэк-систем.

• **Снизить количество походов в рестораны** и случаев использования служб доставки еды: это позволяет не только сэкономить большое количество денег, но и значительно поднять качество употребляемой пищи.

• **Планировать покупки и поездки:** многие затраты можно снизить, если вспомнить о них заранее. Планирование будущих трат дает возможность откладывать денежные средства за некоторое время до наступления момента совершения расходов. Классическим примером планирования ежедневных трат является составление списка покупок при походе в магазин. Намного сложнее совершить ненужные расходы, если еще дома определить рамки необходимых покупок.

• **Продавать ненужные вещи:** данная практика позволяет человеку найти правильное применение вещам, в использовании которых уже нет нужды. Кроме освободившегося места, люди получают дополнительный источник денежных поступлений, который желательно направить на будущие крупные покупки или в накопления. Неочевидным преимуществом является возможность переоценки совершаемых покупок после обнаружения количества купленных вещей, оказавшихся в результате ненужными.

Это интересно!

Нет большего показателя финансовой грамотности, чем способность выжимать наибольший жизненный комфорт из минимальной доступной суммы денежных средств.

• **Следить за здоровьем:** профилактика здоровья каждого члена семьи также является инструментом рационального использования семейных средств, так как лечение запущенной болезни всегда обходится намного дороже. Помимо финансовых трудностей, болезнь одного из членов семьи может вызвать переживания и стресс у всей семьи.

• **Следить за скидками:** данный способ дает возможность приобретать брендовую одежду или бытовую технику по более низким ценам, если проявить терпение. К примеру, летом зимняя одежда стоит значительно дешевле. Также не стоит забывать о ежедневных скидках в супермаркетах, в которых иногда предоставляется возможность приобрести годовой запас условного стирального порошка в несколько раз дешевле.



Дискуссия

Какие временные периоды необходимо применять при планировании семейного бюджета?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование. Опроси своих знакомых и узнай, какие практики экономии семейного бюджета применяются в их семьях. Оформи полученные результаты в виде презентации.

Несмотря на то что бывает приятно сократить свои расходы, тем самым освободить некоторую часть заработанных средств, важно помнить, что чрезмерная экономия может привести человека к полярно противоположному результату. Сокращая собственный комфорт, за короткое время, можно довести себя до эмоционального выгорания – состояния человека, при котором он ощущает умственное истощение и физическое утомление, ставшее результатом регулярного стресса. В контексте эконо-

Запомни!

Экономия семейного бюджета – это сокращение и оптимизация расходов в пользу новых идей. На сэкономленные средства можно удовлетворить нереализованные ранее потребности.

мии личного и семейного бюджета выгорание может вынудить человека прекратить попытки отслеживания собственных доходов и расходов, что значительно сокращает возможность дальнейшего планирования и достижения намеченных финансовых целей.

Дискуссия

Изменилось ли твое понимание и отношение к известной народной мудрости «Скупой платит дважды»?



Выскажи мнение

Как ты считаешь, какие жизненные факторы больше всего влияют на появление эмоционального выгорания? Как ты думаешь, почему в современном мире так много людей регулярно испытывают эмоциональное выгорание?

Задание

Изучи вопрос появления эмоционального выгорания, постарайся охватить как можно больше источников информации. Ответь на следующие вопросы:

- По каким признакам можно определить появление эмоционального выгорания у человека?
- Какие способы профилактики данного состояния существуют?

Рефлексия

1. Что может быть причиной того, что некоторые семьи не применяют методы сбережения при управлении семейным бюджетом?
2. Как ты понимаешь высказывание французского драматурга Армана Салакра: «Экономия – это способ тратить деньги без всякого удовольствия»?

Это интересно

Источником неосознанной экономии зачастую является страх, который приводит к «дефицитному» мышлению. Люди с таким мышлением убеждены, что ресурсы в мире остро ограничены и достанутся не каждому. Изначально человек переживает о материальных благах, но после продолжительного нахождения в таком состоянии у него зарождаются страхи о недоступности таких вещей, как дружба, работа, возможности и успех в чем-либо.

Теперь ты знаешь:

- как планирование доходов семьи связано с эмоциональным состоянием ее членов;
- какие категории денежных трат существуют в рамках семейного бюджета;
- для чего нужно планирование семейного бюджета;
- что необходимо для планирования семейного бюджета;
- каким образом утверждается семейный бюджет;
- как контролировать исполнение семейного бюджета;
- какие правила ведения семейного бюджета существуют;
- почему так важно разделять зоны финансовой ответственности в семье;
- что становится главной причиной закредитованности и дефицита семейного бюджета;
- какие способы экономии семейного бюджета существуют.

Теперь ты умеешь:

- составлять детальный план будущих доходов семьи;
- распределять денежные поступления в семейный бюджет по заданным категориям;
- планировать семейный бюджет на долгосрочный период;
- применять правильные алгоритмы действий при выявлении профицита семейного бюджета;
- определять эффективные инструменты ведения учета семейных денежных средств;
- определять главные факторы формирования культуры финансового поведения;
- использовать основные правила ведения семейного бюджета;
- объяснять важность распределения зон финансовой ответственности в семье;
- пользоваться главным правилом «Жить по доходам»;
- применять различные способы экономии семейного бюджета.

Раздел 2.4

Сбережения и накопления

На уроках данного раздела ты познакомишься с основными правилами формирования финансовых сбережений и накоплений, необходимых для достижения финансового достатка в будущем, узнаешь, почему так важно наличие финансовой подушки безопасности, о способах ее создания и правилах ее использования и хранения. Ты сможешь узнать много новых способов для сохранения и приумножения своих накоплений, научишься их классифицировать по прибыльности, степени риска, а также этапа жизни человека, на котором данная форма хранения накоплений наиболее актуальна. У тебя появится возможность глубже изучить такой концепт, как инвестирование, его отличие от спекулятивной торговли и причины, по которым навыки инвестирования так ценятся в современном обществе.

На уроках данного раздела тебе откроется информация о таких терминах и концепциях, как инфляция, твердая валюта, диверсификация, эмоциональное выгорание и эффект Даннинга – Крюгера. Также ты получишь детальную информацию о том, что в конечном итоге формирует финансовый достаток, какие аспекты важно учитывать при его достижении для сохранения собственного психологического здоровья, почему на пути к богатству необходимо инвестировать в себя и как может помешать достижению финансового успеха отсутствие экологичности заработка.

2.4.1 Финансовая подушка безопасности

Ты узнаешь:

- что такое финансовая подушка безопасности;
- для чего нужна финансовая подушка безопасности;
- чем отличается финансовая подушка безопасности от инвестиционного капитала.

Ты научишься:

- формировать финансовую подушку безопасности;
- грамотно хранить финансовую подушку безопасности.

Ключевые слова:

финансовая подушка безопасности, цели финансовой подушки безопасности, правила формирования и хранения финансовой подушки безопасности.

Как ты считаешь, насколько уместна и достоверна поговорка «Знал бы, где упаду, – соломки бы подстелил» в контексте личных финансов?

В личных финансах, так же как и в бизнесе, существуют непредвиденные ситуации, которые требуют срочного решения. Для того чтобы иметь возможность вовремя среагировать и предпринять необходимые меры в данных ситуациях, эксперты рекомендуют заблаговременно создать **финансовую подушку безопасности** – денежный фонд, средства из которого используются только в трех случаях:

- **неотложная ситуация** – развитие событий, при котором принятие мер в срочном порядке может усугубить положение вещей или привести к еще большим расходам;
- **непредвиденная ситуация** – событие, которое невозможно было спрогнозировать;
- **потеря источников дохода** – ситуация, когда человек остается без возможности зарабатывать деньги в данный момент.

Дискуссия

Приведи примеры из своей жизни, когда финансовая подушка безопасности могла бы тебе пригодиться.



Так как финансовая подушка безопасности является одним из самых главных инструментов финансовой грамотности, эксперты советуют не формировать ее в спешке, ускоряя данный процесс откладыванием крупного процента от своего ежемесячного дохода. Важно, чтобы создание данного инструмента критически не влияло на оставшиеся статьи расходов, потому что чрезмерное урезание своих обязательных трат в пользу создания финансовой подушки безопасности может привести к ситуациям, в которых она вам будет необходима. Лучше всего делать это постепенно, например, выработать привычку откладывать по пять процентов от каждого дохода. Залогом успеха данного процесса является дисциплина и регулярность.

Часто достигаемый результат напрямую зависит от ясности или точности представления поставленной задачи. В процессе создания финансовой подушки безопасности первичным этапом является определение ее размера. Принято считать, что минимальный размер финансовой подушки безопасности должен покрывать не менее шести месяцев обязательных и необязательных расходов, то есть у человека должна быть возможность сохранить имеющийся жизненный комфорт на протяжении хотя бы полугода в случае потери возможности заработка по таким причинам, как смена места проживания, увольнение (сокращение), творческий отпуск и др.

Задание

Подсчитай свои ежемесячные обязательные и необязательные расходы, а затем определи необходимый срок для формирования финансовой подушки безопасности, достаточной для комфортного проживания на протяжении шести месяцев, если твой ежемесячный доход составляет двести тысяч тенге, а откладываемая часть равна пяти процентам от дохода. Оформи результаты своих расчетов в виде презентации.

Выскажи мнение

Как ты считаешь, отличается ли психологическое состояние сотрудников, имеющих финансовую подушку безопасности, от тех, кто ее не имеет? Аргументируй свой ответ.

Запомни!

Финансовая подушка безопасности позволит тебе не потерять привычный уровень жизни и даст запас времени, необходимый на поиск новых источников дохода или восстановление старых.



Это интересно!

Наличие крупной суммы денег и постоянный доступ к ним могут вызвать сильное желание потратить эти деньги. Ни в коем случае не стоит этого делать, так как деньги, потраченные на ничего не значащие вещи, могут в скором времени потребоваться для покупки или оплаты чего-то более важного и необходимого.

КЕЙС

Многие люди в современном мире привыкли жить одним днем, у них нет навыка откладывать часть заработанных средств, так как они уверены в том, что, имея работу со стабильным заработком, у них нет причин для переживаний.

Ситуация № 1. Компания, не справившись с конкуренцией на рынке, столкнулась с огромным количеством финансовых проблем и была вынуждена уволить большую часть своих сотрудников. Эти люди, лишившись своего стабильного заработка, вполне возможно, в ближайшее время могут оказаться в ситуации, когда на их финансовом счету будет недостаточно средств даже для оплаты регулярных обязательных расходов, таких как оплата коммунальных услуг, кредитов или аренды жилья.

Ситуация № 2. У человека возникли проблемы со здоровьем. Неожиданная болезнь выбила его из колеи, вынудив взять длительный больничный, а спустя некоторое время и вовсе уволиться. Так как он был единственным членом семьи со стабильным активным доходом, семья практически полностью лишилась денежных средств. В ближайшее время члены семьи столкнутся с большими финансовыми проблемами.

Ситуация № 3. Из-за сильных весенних паводков вода в реке вышла из берегов и затопила несколько ближайших улиц. Дома семей, проживающих поблизости, сильно пострадали и требуют срочного ремонта. Помимо денег, необходимых для восстановления своих жилищных условий, этим людям также придется в кратчайшие сроки искать новое место для проживания. Такое развитие событий может многократно увеличить статьи их расходов.

Ни одну из этих ситуаций было невозможно предугадать. Единственным способом защитить себя от аналогичных финансовых проблем в будущем является формирование финансовой подушки безопасности.

Дискуссия

Как ты думаешь, почему большинство людей игнорирует необходимость создания собственной финансовой подушки безопасности?



После формирования финансовой подушки безопасности наступает не менее важный этап ее хранения. Ошибки, допущенные при выборе формы и места хранения отложенных средств, могут привести финансовую подушку безопасности к ее уменьшению или полной потере. Эксперты рекомендуют хранить дома небольшую часть средств в виде наличных денег, так как в экстренной ситуации банки и другие финансовые организации могут быть недоступны (выходной или праздничный день). Основную часть накоплений желательно хранить в банке на депозитном счете, потому что главным приоритетом при хранении финансовой подушки должна быть безопасность накоплений как от различных внешних кризисов, так и от собственного соблазна потратить их. В настоящее время данный вопрос стоит особенно остро технологического прогресса в сфере банковских услуг. Если в прошлом для снятия денег с депозитного счета человеку требовалось собрать перечень необходимых документов и прийти в отделение банка, что занимало большое количество времени, то сейчас мобильные приложения позволяют сделать это в течение нескольких минут.

Дискуссия

Как ты считаешь, почему денежные средства, которые откладывались для создания финансовой подушки безопасности, не являются капиталом для инвестирования?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование о наличии финансовой подушки безопасности среди своих знакомых. Задай всего один вопрос, имеют ли они финансовую подушку безопасности?

Подведи итоги исследования в виде простой таблицы или графика, отражающего процентное соотношение имеющих и не имеющих финансовую подушку безопасности.

Рефлексия

1. Какие аргументы ты можешь привести против необходимости формирования финансовой подушки безопасности?
2. Как ты считаешь, каких людей больше в обществе: тех, у кого есть финансовая подушка безопасности, или тех, у кого ее нет?
3. Влияет ли наличие кредитных обязательств на возможность формирования финансовой подушки безопасности?

Запомни!

Денежные средства, накопленные для финансовой подушки безопасности, не являются инвестиционным капиталом. Если ключевая задача инвестиций – это приумножение накопленных средств, то основная цель финансовой подушки безопасности – сохранение накоплений.

2.4.2 Способы создания накоплений

Ты знаешь:

- как правильно начать формировать накопления;
- какие ошибки люди совершают при создании денежных накоплений.

Ты научишься:

- не совершать ошибки при формировании накоплений;
- применять различные методы для упрощения процесса откладывания денег.

Ключевые слова:

личные накопления, ошибки при создании накоплений, способы создания накоплений, финансовая дисциплина.

Можно ли медведя назвать финансово грамотным за его умение распоряжаться ресурсами в летний и осенний сезон таким образом, чтобы он смог комфортно пережить холодную зиму без необходимости одалживания еды у других животных?

Многим людям при достижении какого-либо уровня заработка свойственно считать, что в будущем они будут зарабатывать больше или хотя бы столько же. Игнорирование потенциальных финансовых рисков может привести человека к ситуации, когда имеющихся ресурсов недостаточно, из-за чего возникает необходимость одалживания средств. Поэтому эксперты рекомендуют создавать **личные накопления** – это некоторая доля заработанных ранее денежных средств, не потраченных на ежедневные расходы, а отложенных для будущего использования.

Прежде чем начать формировать денежные накопления, человек должен узнать о некоторых ошибках, которые люди часто совершают в данном процессе.

• **Отсутствие цели накоплений** – человек, который не знает для чего откладывает, не имеет достаточной мотивации или осознанности для этого.

• **Слишком высокая планка** – человек, который переоценивает собственные возможности, откладывая чрезмерно большой процент от своего дохода, рискует лишиться имеющейся мотивации в результате резкого понижения жизненного комфорта.

• **Одалживание у себя** – человек, который позволяет себе «залезть» в свои сбережения и потратить часть накопленных средств на что-то незначительное, в конечном итоге не имеет возможности собрать достаточную сумму для реализации изначальной цели.

• **Неправильный выбор инструментов** – человек, который не знает, как достичь баланса между доходностью и степенью риска инструмента для накоплений, вероятнее всего, потеряет и время, и накопленные деньги.

• **Игнорирование инфляции** – человек, который не учитывает инфляцию в своих подсчетах, может спустя большой период времени увеличить числовое значение накопленных средств, но таким образом, что покупательная способность этих средств совершенно не изменится или даже снизится.

• **Отсутствие финансовой подушки безопасности** – человек, который игнорирует необходимость страховки на экстренный случай, рискует остаться без каких-либо денег в самых критических моментах.

Дискуссия

Какую роль, по твоему мнению, играет финансовая осознанность в процессе создания денежных накоплений?

Задание

Проведи опрос среди своих друзей и знакомых. Выясни, с какими трудностями они сталкиваются при формировании накоплений, а также какие инструменты и привычки помогают им преодолеть данные трудности.



Это интересно!

Сто процентов людей, которые ведут свой бюджет, всегда находят возможность откладывать какую-то часть доходов!

Очень сложно на протяжении длительного периода времени регулярно и дисциплинированно откладывать часть заработанных средств. Для упрощения данного процесса было создано множество различных способов.

• **Отчислять фиксированный процент** – самый простой способ формирования денежных накоплений. Перечисление определенного процента (10–15%) в момент получения денежных средств практически

полностью исключает возможность использования данных средств на другие нужды. В какой-то момент это становится привычкой, и у человека пропадает необходимость совершать какие-либо дополнительные усилия.

• **Устраивать небольшие испытания** (челленджи) – возможность превратить процесс накопления в некий квест, в котором вводятся особые условия. Данный метод делает процесс накопления более интересным и добавляет в него азарта. Иногда, при нехватке внутренней мотивации, можно привлечь внешнего арбитра (друга, знакомого или родственника), который будет контролировать процесс выполнения обозначенных условий. Этот человек должен иметь особый авторитет, чтобы при нарушении правил вызывать чувство стыда у участника челленджа.

• **Избавиться от долгов** – эксперты рекомендуют воспользоваться этим методом в первую очередь, потому что непогашенные кредиты лишают человека части его ежемесячного дохода, тем самым проучивают не учитывать эту денежную сумму при составлении бюджета.

• **Умножать накопленное** – одной из фундаментальных концепций финансовой грамотности принято считать тот факт, что «деньги должны работать». Инвестирование имеющихся накоплений позволяет увеличивать уже имеющиеся сбережения без дополнительной необходимости их пополнения, а с ними и скорость роста накоплений увеличивается.



Выскажи мнение

Как ты понимаешь значение выражения «Деньги должны работать»?

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование. Опроси своих знакомых и выясни, для каких целей они формируют свои денежные накопления. Какие финансовые инструменты хранения и инвестирования они используют? Оформить результаты исследования в виде презентации.

КЕЙС

История одного молодого инженера о том, как он накопил средства для крупной покупки, не используя банковские кредиты.

Молодой человек очень рано получил первый рабочий опыт, начав помогать бабушке в магазине в возрасте десяти лет. Его обязанностью было один раз в неделю ездить в соседний город для закупки необходимых товаров. Осознав свою способность зарабатывать деньги, он решил проверить свои способности в самых разных сферах деятельности – от решения контрольных работ на заказ до работы бариста в кофейне. Набравшись опыта в различных профессиях, стало понятно, что для увеличения заработка необходимо приобрести новые навыки и поднять свою стоимость как специалиста. Было принято решение поступить в высшее учебное заведение и получить диплом инженера.



Новоиспеченный инженер, заработав первые деньги по специальности, заметил, что математические знания, которые он приобрел в университете, сильно упрощают планирование и дальнейшее управление бюджетом. Проведя расчеты, он сразу определил среднюю сумму, которую тратит на ежедневные расходы. Для упрощения соблюдения дисциплины своих ежедневных трат молодой человек придумал следующую схему: каждое воскресенье он закреплял прищепками на бельевой веревке семь купюр так, чтобы каждой хватало ровно на один день. Утром, выходя из дома, он снимал одну купюру и шел по своим делам, а в конце дня, возвращаясь домой, откладывал оставшиеся неиспользованные средства в отдельную копилку.

Благодаря данной методике молодой инженер смог накопить на давно желанный профессиональный сноуборд всего за полгода. С годами его методика изменилась, а финансовые цели стали крупнее.

Дискуссия

Почему эксперты считают, что для развития навыков, необходимых для достижения финансового достатка, важен не размер доли дохода, которую человек откладывает в данный момент, а то, как рано он научился откладывать и копить сэкономленные деньги, а также финансовая дисциплина.

Рефлексия

1. С какого возраста стоит начать формировать денежные накопления?
2. Какие привычки влияют на развитие финансовой дисциплины?
3. Есть ли смысл откладывать денежные средства при наличии непогашенного ипотечного кредита?

Запомни!

Оптимальная последовательность накоплений:

1. Досрочное погашение долгов.
2. Финансовая подушка безопасности.
3. Накопления для приумножения.

2.4.3 Виды накоплений

Ты узнаешь:

- что такое инфляция;
- как не только сохранить, но и приумножить свои денежные накопления.

Ты научишься:

- разбираться в видах накоплений;
- отличать инвестиции от спекулятивной торговли;
- определять оптимальное распределение накоплений в зависимости от возраста человека.

Ключевые слова:

инфляция, твердая валюта, виды личных накоплений, спекулятивная торговля, финансовые риски, диверсификация.

Влияет ли размер денежных накоплений на выбор одной из двух (сохранение, приумножение) инвестиционных стратегий?

Эксперты считают, что чем раньше человек займется формированием денежных накоплений, тем лучше. Это связано с тем, что за счет длительного времени и небольшого размера отчислений денежных средств из личных доходов качество жизненного комфорта не пострадает, а денежный фонд будет увеличиваться. Также это связано с периодом жизни человека, в котором он может активно зарабатывать. В среднем этот период равен приблизительно сорока годам (с двадцати до шестидесяти лет).

Если в первые десять лет человек может посвятить все свое внимание исключительно заработку денег, то по окончании этого срока у него может накопиться достаточно существенная сумма, в этом случае наступает время, когда необходимо выбрать виды накоплений, которые помогут защитить сбережения от **инфляции** (обесценивание денег, выраженное в повышении цен на товары и услуги при отсутствии изменений их качества) и подойдут для его финансовой стратегии.

Выскажи мнение

Как ты думаешь, какие главные причины возникновения инфляции?

Принято делить накопления на следующие категории:

• **Накопления в наличной форме** – некоторые люди предпочитают хранить свои сбережения в физической форме ввиду собственного недоверия к банкам и различным финансовым организациям. Часто такие средства конвертируются в **твердую валюту** (валюта, чья покупатель-

ная способность и обменный курс не склонны снижаться и сохраняют свою стабильность на протяжении длительного времени).

• **Банковский депозит** – данный финансовый инструмент является самым безопасным способом защиты денежных накоплений от инфляции.

• **Инвестиции на фондовом рынке** – данный инструмент требует глубоких специфических знаний о принципах работы самой фондовой биржи, а также не менее глубокого понимания международной экономики. Считается более прибыльной, но и менее стабильной формой накопления, чем банковский депозит. Самой популярной стратегией принято считать покупку акций крупных компаний на долгосрочный период, потому что эти компании имеют историю и в случае краткосрочного снижения цен на их акции в дальнейшем их цена не только восстановится, но и вырастет.

• **Покупка облигаций** – фактически это приобретение долговых расписок у компаний или государства, которые гарантируют выплату фиксированного процента доходности по окончании срока займа. Данная форма является неким миксом между покупкой акций и банковским депозитом.

• **Покупка недвижимости** – приобретение жилой или коммерческой недвижимости с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду. Данная форма инвестиций особенно прибыльная при растущей экономике, так как цены на покупку и аренду недвижимости будут постоянно расти.

• **Инвестиции в бизнес** – вложение денежных средств в чужой или собственный коммерческий проект с целью получения прибыли.

• **Инвестиции в криптовалюту** – данный инструмент очень похож на приобретение акций, однако считается более рискованным ввиду отсутствия организации, выступающей в роли регулятора рынка. Ключевым отличием данного рынка также является высокая технологичность и отсутствие его истории. Работа с данным инструментом требует дополнительных технических знаний.

Запомни!

Хорошим решением по хранению собственных накоплений считается покупка акций крупных компаний на длительный срок. Такая стратегия на фондовом рынке является классической и финансово грамотной. Но некоторые люди предпочитают другую стратегию на фондовом рынке, используя **спекулятивную торговлю** – вид торговли, при которой максимизация прибыли достигается за счет сокращения срока сделок, чаще всего для этого трейдеры используют различные инструменты по росту прибыли через повышение рисков. Эксперты считают, что такой вид торговли для хранения накоплений слишком опасен.



Это интересно!

Исследование показало, что за период около 300 дней среди бразильских трейдеров только 3% вышли в прибыль, а оставшиеся 97% понесли убытки.

Согласно другому исследованию, на американской фондовой бирже Forex 70% трейдеров в течение двенадцати месяцев теряют 100% своего капитала.

Дискуссия

Статистика показывает, что именно в молодом возрасте люди предпочитают использовать фондовые рынки и другие более рискованные инструменты инвестирования. Однако некоторые эксперты считают, что молодые люди должны присмотреться к более стабильным (безопасным), но менее прибыльным инструментам, так как только у них есть возможность инвестировать на столь длительный срок, без необходимости срочного роста капитала. Согласен ли ты с мнением этих экспертов? Аргументируй свой ответ.

Задание

Проведи опрос среди своих знакомых. Выясни, какие виды накоплений они используют, а также узнай, почему они отдали предпочтение именно этим методам. Оформи результаты исследования в виде презентации.

На протяжении всего срока накопления и приумножения собственных средств необходимо помнить о существовании **финансовых рисков** – возможности снижения доходов от инвестирования, а иногда даже потери всего капитала. Главным инструментом финансово грамотного человека эксперты считают **диверсификацию** собственных накоплений – метод разделения вложенных средств по разным направлениям в целях снижения финансовых рисков. Чаще всего люди объясняют данный концепт известной поговоркой «Не клади все яйца в одну корзину». Поэтому рекомендуется хранить накопления, используя разные инструменты. Например, человек может отложить часть средств на банковский депозит, другую часть вложить в недвижимость, а на оставшуюся сумму приобрести акции крупных компаний.

Выскажи мнение

Почему нельзя считать диверсификацией сбережений хранение всех средств в нескольких депозитах в разных банках?



Это интересно!

Максимальная сумма гарантийного возмещения по депозитам для выплаты государством в случае банкротства банка зависит от валюты и вида депозита:

- не более 5 миллионов тенге – депозиты в иностранной валюте;
- не более 10 миллионов тенге – иные депозиты в тенге: вклады, платежные карточки, банковские счета;
- не более 20 миллионов тенге – сберегательные вклады в тенге.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Проведи исследование среди разных возрастных категорий. Узнай, в каком процентном соотношении хранит свои сбережения каждая возрастная категория. Внеси полученные результаты в таблицу.

Возраст	В наличной форме	Банковский депозит	Акции крупных компаний	Облигации	Недвижимость	Инвестиции в бизнес	Криптовалюта	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9
20–25 лет								100%
26–30 лет								100%
31–40 лет								100%
40–50 лет								100%
51–62 года								100%

Рефлексия

1. Как необходимо защищать накопления во время крупных финансовых кризисов?
2. Как ты думаешь, почему большинство населения не использует большую часть инструментов хранения накоплений?
3. В каком возрасте или после какой суммы можно перестать приумножать свой капитал, а сфокусироваться на его сохранении?

2.4.4 Финансовый достаток семьи

Ты узнаешь:

- как достигается финансовый достаток;
- почему важно уметь зарабатывать честным трудом.

Ты научишься:

- верно определять значение финансового достатка;
- правильно относиться к неудачам и ошибкам на пути достижения богатства.

Ключевые слова:

эмоциональное выгорание, инвестирование в самого себя, эффект Даннинга – Крюгера, финансовый достаток.

По каким показателям ты измеряешь свой успех и финансовый достаток других людей? Как ты думаешь, существуют ли объективные критерии оценки финансового благополучия кого-либо?

Каждый человек на определенном этапе своей жизни мечтает о конкретной сумме денег и думает, что, заполучив такие средства, в его жизни больше не будет никаких проблем и остается только наслаждаться жизнью. Данное мышление некорректно, а иногда может привести людей к **эмоциональному выгоранию** – это состояние тревожности и неуверенности на фоне психологического и телесного истощения, вызванного сильным стрессом. Для того чтобы не оказаться в такой ситуации, необходимо понять и осознать следующее.

У большинства людей с ростом личного дохода и в целом финансовых возможностей всегда параллельно будут расти их потребности и запросы. Достигнув одной вершины, человеку открываются новые цели, к которым он вновь начинает стремиться. Однако особую опасность для человека представляют неосознанные чрезмерные требования к себе (завышенная, нерациональная амбициозность). В последнее время этот вопрос обострился с развитием социальных сетей и появлением культуры сравнения себя с окружающими людьми. Такое состояние и поведение эксперты считают иррациональным, где неверные финансовые решения неизбежны. Например, приобретение непозволительно дорогих (при текущих финансовых возможностях) вещей в кредит или рассрочку молодыми людьми.

Более корректным считается поведение, при котором человек ведет полный учет всех своих расходов и доходов, проводит анализ своего финансового состояния и уже на его основании планирует будущие траты. Также очень важно объяснить себе, что финансовый достаток – это не

«очень много денег», потому что, как было сказано ранее, понятие «очень много» меняется на протяжении всей жизни. Финансово успешным человеком считается тот, кто умеет зарабатывать сумму, необходимую для удовлетворения всех собственных нужд. Более того, человеку на каждом этапе его жизни нужно научить себя самостоятельно создавать ощущение удовлетворенности и счастья.

Дискуссия

Как ты понимаешь выражение «Счастье – это не пункт назначения, а состояние»?



Задание

Проведи исследование среди своих знакомых и выясни, как люди связывают «состояние счастья» с наличием или отсутствием денег. Запиши полученные ответы и оформи их в виде презентации.

Практически любой учебный материал о финансовой грамотности упоминает о необходимости жизни по средствам, об умении откладывать часть денег из заработанных средств, а также о навыках их дальнейшего инвестирования. Однако при перечислении инструментов инвестирования часто люди забывают назвать самый безопасный и стабильный по своей реализации инструмент. Главный способ вкладывания средств – это **инвестирование в самого себя**. В данном контексте вложение средств в саморазвитие подобно вливанию заработной компании прибыли обратно в оборот, что позволяет не только улучшить финансовые показатели, но и общее состояние бизнеса. Таким образом можно приобрести новые навыки, улучшить свое психологическое состояние, восстановить здоровье или расширить свой кругозор. Наглядным примером такого вложения средств является покупка книг, обучающих курсов, абонемента в спортзал и даже путевки в кругосветное путешествие.

Другим показателем финансового успеха человека является экологичность получаемого им дохода. Заработать крупную сумму денег можно различными способами, но только тот, кто сделал это собственными силами в рамках закона, сможет повторить свой успех. Это и есть лучший навык для достижения финансового достатка. Жизнь непредсказуема, и любым человеком может произойти ситуация, при которой он потеряет все заработанное ранее, но умение экологично для себя и окружающих зарабатывать дает возможность вернуть прежний жизненный комфорт.

Выскажи мнение

Как ты считаешь, какое объяснение существует тому, что каждый миллиардер на своем пути обязательно (возможно, неоднократно) проходил через банкротство?



Это интересно!

Эффект Даннинга – Крюгера

В самом начале своего пути человек не обладает достаточными знаниями и навыками, но именно в этот момент он наиболее амбициозен и уверен в себе. Это сочетание ведет его на самый «пик глупости». Далее человек совершает ряд ошибок и теряет большую часть уверенности в себе, тем самым погружая себя в «долину отчаяния». Затем, имея опыт совершенных ошибок, приобретая новые знания, человек восстанавливает свою уверенность и взбирается по «склону просветления». В конце пути он достигает пиковой уверенности и мудрости, добравшись до «плато стабильности».

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА

Изучи истории успешных людей, переживших банкротство или иные кризисы. Выбери предпринимателя, чья история заинтересовала тебя больше всего. Подготовь доклад об истории его успеха и оформи в виде презентации.

Принято считать, что богатым человеком становишься после достижения некоторой суммы денег на банковском счету. Однако в реальной

жизни богатство не связано с количеством получаемых денег. **Финансовый достаток** – это положительная разница между доходами и расходами. Человек может быть богатым, даже если зарабатывает 200 тысяч тенге при условии, что тратит на все свои расходы только 150 тысяч тенге. Аналогично бедным считается человек, чьи доходы равны 1 миллиону тенге, если в месяц он тратит 1,5 миллиона тенге.

КЕЙС

Большинство богатейших людей мира родились и выросли в самых обычных семьях. Одним из наиболее ярких примеров данного явления можно назвать Джеффа Безоса. Будущий миллиардер в первые 30 лет своей жизни проработал в самых разных компаниях от повара в McDonald's до вице-президента компании D. E. Shaw & Co. Набравшись опыта работы в самых разных сферах и профессиях, в 1994 году Джефф принял решение об открытии собственного бизнеса, который изначально специализировался исключительно на продаже и доставке книг. На сегодняшний день капитализация его компании Amazon оценивается в более чем полтора триллиона долларов.

Главные принципы, позволившие Джеффу Безосу добиться такого успеха:

1. Стремись выйти из зоны комфорта, потому что, отказавшись от нее, человек приобретает возможность рисковать, а также экспериментировать.
2. Не бойся провалов, потому что именно ошибки являются главной причиной для создания запасных планов.
3. Будь любопытным, потому что желание узнавать что-то новое является главным триггером для развития и формирования нестандартного взгляда, который позволяет находить новые пути достижения успеха.
4. Откажись от многозадачности, потому что, расплываясь на множество дел, высок шанс не преуспеть ни в одном. Более того, это правило применимо не только в работе, но и в повседневной жизни. Проводя время с семьей, не стоит отвлекаться на новости и сообщения по работе.

Дискуссия

Как ты думаешь, почему богатые и успешные люди в конце своей карьеры занимаются благотворительностью и меценатством?

Рефлексия

1. Как ты думаешь, что больше вредит человеку: денежное излишество или полное отсутствие денег?
2. Почему самым ценным активом, которым обладает человек, является он сам?
3. Какие знания, полученные при изучении данного курса, ты будешь применять в будущем?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К РАЗДЕЛУ

Теперь ты знаешь:

- что такое финансовая подушка безопасности;
- для чего нужна финансовая подушка безопасности;
- чем отличается финансовая подушка безопасности от инвестиционного капитала;
- как правильно начать формировать накопления;
- какие ошибки люди совершают при создании денежных накоплений;
- что такое инфляция;
- как не только сохранить, но и приумножить свои денежные накопления;
- как достигается финансовый достаток;
- почему важно уметь зарабатывать честным трудом.

Теперь ты умеешь:

- не совершать ошибки при формировании накоплений;
- применять различные методы для упрощения процесса откладывания денег;
- формировать финансовую подушку безопасности;
- грамотно хранить финансовую подушку безопасности;
- разбираться в видах накоплений;
- отличать инвестиции от спекулятивной торговли;
- определять оптимальное распределение накоплений в зависимости от возраста человека;
- верно определять значение финансового достатка;
- правильно относиться к неудачам и ошибкам на пути достижения богатства.

Глоссарий

Автокредитование

Адаптивность

Адвокат бренда

Активный доход

Анализ рынка

Банкротство физического лица

Беззалоговый кредит

Бизнес-акселератор

Бизнес-ангел

Бизнес-идея

Бизнес-инкубатор

Бизнес-провал

целевой кредит на покупку автомобиля.

способность человека к адаптации, приспособлению к существующим в обществе требованиям и критериям оценки за счет присвоения норм и ценностей данного общества.

клиент, который пользуется продуктом или услугой и советует его членам семьи, друзьям, коллегам, знакомым, а также своим подписчикам в соцсетях. доход человека, получаемый в ходе определенной деятельности.

процесс сбора, анализа и интерпретации информации об определенном рынке.

установленный законом способ урегулировать долговые обязательства перед кредиторами для граждан, которые затрудняются выполнять обязательства по выплате кредитов и микрозаймов.

кредит, который банк выдает, основываясь только на своих выводах о платежеспособности тех, кто на него претендует, без поручительства и никакого залога.

организация, которая предоставляет начинающим компаниям доступ к инвестициям и консультантам, а также предлагает наставничество и практическую поддержку.

инвестор, который готов инвестировать свои личные средства и собственный опыт в начинающий бизнес-проект.

идея, которая может быть использована для построения новой компании или нового направления деятельности в уже работающей компании.

организация, которая оказывает различные виды поддержки молодым компаниям на разных этапах развития, независимо от их бизнес-модели.

это крупная неудача или очень большая ошибка в бизнесе.

Бизнес-процесс	совокупность взаимосвязанных мероприятий или работ, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей.	Искусственный интеллект	система или машина, которые могут имитировать человеческое поведение, чтобы выполнять задачи, и постепенно обучаться, используя собираемую информацию.
Бизнес-технологии	совокупность определенных методов, специально разработанных приемов, которые включают в себя использование инноваций, технологических решений, способствующих дальнейшему развитию определенного проекта.	Коворкинг	центр, где можно арендовать рабочее место на определенное время.
Бизнес-цикл	регулярно повторяющиеся бизнес-процессы.	Коммуникабельность	умение находить общий язык с другими.
Бренд	знак, символ, слова или их сочетание, помогающие потребителям отличить товары или услуги одной компании от другой.	Конкурентная среда	сложившаяся ситуация, в рамках которой производители товаров и услуг находятся в состоянии борьбы за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке.
Брендинг	создание положительного образа компании или продукта.	Конкурентное преимущество	экономическая категория, которая означает, что компания обладает уникальными характеристиками, выгодно отличающими ее от других аналогичных субъектов на рынке.
Бюджет	финансовый план, состоящий из доходов и расходов.	Конкурентоспособность	способность определенного объекта или субъекта бизнеса превзойти конкурентов в заданных рыночных условиях.
Бюджетирование	планирование и разработка бюджетов.	Контекстная реклама	текстовые, графические и видеообъявления, которые показываются пользователям, если они вводят в поиске запрос или интересуются определенной тематикой в Интернете. Контекстная реклама показывается в поисковых системах, в мобильных приложениях, на сайтах и других ресурсах.
Валовая прибыль	разница между выручкой компании и затратами.	Краудфандинг	коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.
Венчурные инвестиции	рискованные вложения в молодые компании, которые ищут масштабируемую бизнес-модель.	Кредитная история	информация о прошлых или текущих кредитных обязательствах конкретного человека или компании.
Вознаграждение банка	общая сумма всех платежей, уплачиваемых заемщиком по кредитному договору.	Культура финансового поведения	часть общей культуры человека, семьи и страны в целом.
Геймификация	внедрение игровых форм в неигровой контекст: работу, учебу и повседневную жизнь.	Личные накопления	часть полученного за некоторый период личного (семейного) дохода, не потраченная на текущее потребление, а сохраненная и вложенная для использования в будущем.
Дефицит бюджета	превышение расходов бюджета над его доходами.	Личные расходы	расходы отдельного человека или домохозяйства на приобретение товаров, услуг и осуществление обязательных платежей.
Дефицит товара	недостаток отдельных товаров, которые покупатели не могут приобрести, несмотря на наличие денег.		
Диверсификация	вложение средств в разные проекты.		
Дивиденды	часть прибыли, которую компания распределяет между собственниками бизнеса.		
Закредитованность	состояние физического лица, компании или целого государства, которое характеризуется чрезмерным объемом долгов по сравнению с доходом и накопленным имуществом.		
Инвестор	физическое или юридическое лицо, которое вкладывает личные средства в инвестиционные проекты.		
Инфляция	рост общего уровня цен на товары и услуги.		

Лояльность к бренду	качественная единица измерения степени поддержки потребителем определенного бренда или продукта, которая является результатом удовлетворенности покупателей товарами выбранного имени бренда, что приводит к росту объемов продаж этих товаров.
Маркетинг	деятельность, которая ставит своей целью получение прибыли с помощью удовлетворения потребностей покупателей.
Маркетинговая стратегия	комплексный план развития бизнеса, который включает все вопросы, связанные с повышением прибыли и продаж.
Монополия	рыночная структура, при которой контроль над определенной отраслью экономики оказывается в руках одного субъекта.
Нейромаркетинг	комплекс методов изучения поведения покупателей, воздействия на него и эмоциональных и поведенческих реакций на это воздействие, использующий разработки в областях маркетинга, когнитивной психологии и нейрофизиологии.
Объем предложения на рынке	количество товара, которое готов предложить товаропроизводитель по определенной цене за определенный период времени при прочих равных условиях.
Объем спроса на рынке	количество товаров или услуг, которое покупатели хотят и способны приобрести на данном рынке в данное время.
Онлайн-платформа	информационное пространство, размещенное в Интернете, которое выступает посредником между учеником и учителем или продавцом и покупателем.
Онлайн-продажа	продажа чего-либо через Интернет.
Операционная прибыль	прибыль компании от основной деятельности, равная разности между выручкой и расходами по обычной деятельности.
Основной долг	главная часть задолженности.
Осознанность	способность человека мысленно и физически почувствовать настоящий момент.
Ответственность	право и обязанность отвечать за свои поступки и действия, взятые на себя обязательства.

Отчет о прибылях и убытках	финансовый отчет, отражающий результаты операционной деятельности компании за определенный период, как правило, за квартал или год.
Пассивный доход	денежные средства, которые регулярно поступают вне зависимости от вашего возраста, здоровья и работоспособности.
План продаж	описание целей отдела продаж, стратегий их достижения, целевой аудитории и потенциальных препятствий.
Планирование	метод эффективного распределения времени для качественного выполнения различных задач.
Покупка в кредит	целевое финансирование банка на покупку того или иного продукта за счет заемных средств под определенные проценты и на оговоренный срок.
Покупка в рассрочку	один из способов оплаты покупок, при котором стоимость товара или услуги разбивается на несколько частей, чтобы клиент мог выплачивать ее постепенно.
Портрет покупателя	обобщенный образ покупателя или клиента, определяемый с помощью вариативного набора географических, социально-демографических, поведенческих и психографических параметров, применяемых для сегментирования рынка.
Постоянные расходы	расходы, которые не зависят от объема произведенной продукции или оказанных услуг.
Потребитель	человек, пользующийся, приобретающий или собирающийся приобрести товары и услуги для личного пользования.
Предприниматель	человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность.
Предпринимательство	инициативная деятельность, осуществляемая на свой риск, целью которой является систематическое получение прибыли путем реализации товаров, работ, услуг.
Прибыль	разница между всеми доходами и расходами компании.
Привлечение инвестиций	процесс привлечения вложений от частных лиц, инвесторов в компанию или проект с целью получения финансирования.
Продуктивность	мера, которая позволяет оценить результаты деятельности.

Производитель	физическое лицо или зарегистрированная компания, которая изготавливает готовую продукцию из сырья с целью получения прибыли.	Точка безубыточности	объем продаж товаров или услуг, при котором доход компании равен ее затратам.
Профицит бюджета	превышение доходной части бюджета над расходной.	Узнаваемость бренда	уровень осведомленности целевой аудитории о компании, ее способность вспомнить и распознать бренд в разных ситуациях.
Риск	предполагаемое (возможное) событие, способное принести кому-либо ущерб или убыток.	Финансовая дисциплина	самоконтроль и расчетливость в расходах.
Рыночная ниша	ограниченные по масштабам вид бизнеса или сфера хозяйственной деятельности с резко очерченным кругом потребителей.	Финансовая модель	система показателей, которая помогает прогнозировать выручку, денежный поток и прибыль бизнеса, а также просчитывает финансовое положение компании в будущем.
Рыночное предложение	предложение товара всеми продавцами на рынке.	Финансовая подушка безопасности	неприкосновенная сумма, накопленная в периоде времени на случай потери работы или внезапных крупных трат.
Рыночное равновесие	состояние рынка при равенстве спроса и предложения.	Форс-мажор	непредсказуемое событие или обстоятельство, из-за которого участник договора не может исполнить свои обязательства.
Рыночный спрос	спрос, предъявляемый на товар или услугу всеми потребителями (покупателями) на рынке данного продукта.	Хакатон	форум для разработчиков, во время которого специалисты из разных областей разработки программного обеспечения (программисты, дизайнеры, менеджеры) сообща решают какую-либо проблему на время.
Саморазвитие	постоянная работа над собой, самосовершенствование и выработка сильных личностных качеств.	Целевая аудитория	группа людей, которые вероятнее всего заинтересуются предложением и закажут конкретный товар или услугу.
Себестоимость	стоимостная оценка текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции.	Цена	количество денег, в обмен на которые продавец готов передать (продать) единицу своей продукции.
Семейный бюджет	план доходов, расходов и накоплений, описывающий возможности всех членов семьи в определенный период времени.	Ценовая политика	принципы и методики определения цен на товары и услуги, разработанные компанией.
Спекулятивная торговля	трейдинг или игра на бирже.	Эмоциональное выгорание	состояние эмоционального, умственного истощения, физического утомления человека, возникающее в результате хронического стресса.
Ставка кредитования	сумма, указанная в процентном выражении к сумме кредита, которую платит получатель кредита за пользование им в расчете на определенный период.	Эмоциональные (импульсивные) покупки	незапланированное решение о покупке товара или услуги, принятое непосредственно перед покупкой.
Стартап	коммерческий проект, основанный на какой-либо идее и требующий финансирования для развития.		
Стартап-культура	общая внутренняя атмосфера в компании, которая может быть веселой и дружелюбной, сугубо профессиональной, конкурентоспособной и др.		
Твердая валюта	валюта, покупательная способность и обменный курс которой остаются стабильными и не склонны к снижению.		
Технологический тренд	актуальное и потенциально перспективное направление развития технологии в какой-либо области.		

Список использованной литературы

1. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа: чему учат детей богатые родители – и не учат бедные. – Минск: изд-во «Попурри», 2012.
2. Клейсон Д. Самый богатый человек в Вавилоне. – М.: АСТ, 2022.
3. Нечаев В. И., Михайлушкин П. В. Экономический словарь. – Краснодар: ООО «Атри», 2011.
4. Типовая учебная программа курса «Глобальные компетенции» для 5–9 классов уровня основного среднего образования // Приказ министра просвещения Республики Казахстан от 21 ноября 2022 года № 467 «О внесении изменений в приказ министра просвещения Республики Казахстан от 16 сентября 2022 года № 399 «Об утверждении типовых учебных программ по общеобразовательным предметам и курсам по выбору уровней начального, основного среднего и общего среднего образования».
5. Сайт интернет-энциклопедии Wikipedia // <https://ru.wikipedia.org>.
6. Хилл Н. Думай и богатей. – Минск: изд-во «Попурри», 2012.
7. Хонда К. Тайная жизнь денег. Секреты привлечения и приручения. – М.: Эксмо, 2020.
8. Шефер Б. Путь к финансовой свободе. – Минск: Попурри, 2006.

Содержание

1 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА

1.1 Основы предпринимательства	3
1.1.1 Введение в предпринимательство.....	4
1.1.2 Механизмы функционирования рынка.....	10
1.1.3 Рыночное равновесие	14
1.1.4 Навыки успешного предпринимателя	18
1.1.5 Современные технологии в бизнесе	22
1.2 Предпринимательство в современных условиях	27
1.2.1 С чего начинается бизнес.....	28
1.2.2 Стартап-культура	32
1.2.3 Бизнес-ангелы и инвесторы. Сходство и отличия.....	36
1.2.4 Бизнес-инкубаторы и акселераторы.....	40
1.2.5 Развитие конкуренции в современных условиях.....	44
1.3 Маркетинг	49
1.3.1 Введение в маркетинг	50
1.3.2 Диджитал-маркетинг	54
1.3.3 Маркетинговые войны.....	58
1.3.4 SWOT-анализ – инструмент маркетингового планирования.....	62
1.3.5 Бренд как дополнительная ценность	66
1.4 Финансовое планирование и моделирование	71
1.4.1 Финансовая модель и способы ее построения	72
1.4.2 Бюджетирование	76
1.4.3 Ценовая политика	80
1.4.4 Управление расходами.....	82
1.4.5 Чистая прибыль и дивиденды	88

2 ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

2.1 Управление личными доходами	93
2.1.1 Виды личного дохода	94
2.1.2 Стратегия повышения личного дохода	98
2.1.3 Роль активного дохода в семейном бюджете.....	102
2.1.4 Как построить пассивный доход.....	106
2.2 Управление личными расходами	111
2.2.1 Эффективное использование карманных денег	112
2.2.2 Крупные покупки	116
2.2.3 Эмоциональные покупки	120
2.2.4 Банковские кредиты.....	124
2.3 Семейный бюджет	129
2.3.1 Виды семейного бюджета.....	130
2.3.2 Планирование семейного бюджета.....	134
2.3.3 Правила ведения семейного бюджета	138
2.3.4 Экономия семейного бюджета.....	142
2.4 Сбережения и накопления	147
2.4.1 Финансовая подушка безопасности.....	148
2.4.2 Способы создания накоплений.....	152
2.4.3 Виды накоплений	156
2.4.4 Финансовый достаток семьи.....	160
Глоссарий.....	165

Учебное издание

**Игликов Талгат Садвокасович
Болуспаева Клара Садвакасовна
Саркытбаева Гульхана Жолымбетовна**

ГЛОБАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Юнит. Основы предпринимательства и бизнеса. Финансовая грамотность

Учебное пособие для 11 класса общеобразовательных школ

Редактор *И. Исмагулова*
Художник-иллюстратор *А. Жапаров*
Технический редактор *С. Султан-Жалғас*
Дизайнер *А. Жунспек*
Корректор *Л. Флёрко*