ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВЛЕНО В РАМКАХ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТА
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВСЕМИРНОГО БАНКА
«СОДЕЙСТВИЕ ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
И РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

10 класс

11 класс

ТВОЙ А+ КТИВ

*Учимся разумному финансовому поведению*

ЮЛИЯ БРЕХОВА
АЛЕКСАНДР АЛМОСОВ
ДМИТРИЙ ЗАВЬЯЛОВ

# ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

## МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УЧАЩИХСЯ

ИННОВАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АПРОБАЦИИ
УЧЕБНОГО КУРСА ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (СРЕДНЕЕ ОБЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ)

МОСКВА ВИТА-ПРЕСС 2014

УДК 373.167.1:336+336 (075.3)
ББК 65.26я721-6
Б87

Оригинал-макет

*Проект «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования»*

Руководитель: *В. С. Автономов*,
член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор НИУ ВШЭ

Руководитель авторского коллектива: *И. В. Липсиц*,
доктор экономических наук, профессор НИУ ВШЭ

Научный консультант: *Л. С. Гребнев*, доктор экономических наук, профессор НИУ ВШЭ

Издательство «ВИТА-ПРЕСС» — победитель конкурса на разработку УМК в рамках Проекта

«Финансовая грамотность» — целостная система учебных курсов для дополнительного образования обучающихся, впервые разработанная в России. Для каждого курса создан учебно-методический комплект, включающий материалы для обучающихся, учебную программу, методические рекомендации для педагога, контрольные измерительные материалы и материалы для родителей.

Учебные материалы содержат значительный объём информации, что позволяет использовать их не только в учебном процессе, но и во внеурочной деятельности — для самообразования обучающихся, реализации их индивидуальной образовательной траектории, совместной работы с родителями и др.

Авторы: *Юлия Брехова,* кандидат экономических наук, доцент
*Александр Алмосов,* кандидат экономических наук, доцент
*Дмитрий Завьялов,* кандидат юридических наук, доцент

**Брехова, Ю. В.**

Б87 Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. / Ю. В. Брехова, А. П. Алмосов, Д. Ю. Завьялов. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014. — 400 с., ил. (Дополнительное образование: Серия «Учимся разумному финансовому поведению»).

ISBN 0000000

В пособии в доступной форме изложены основные аспекты управления личными финансами с учётом современных тенденций развития финансового сектора экономики и действующего законодательства. Содержащиеся в пособии задания направлены на развитие познавательной активности обучающихся, самостоятельности и инициативности в области управления личными финансами.

УДК 373.167.1:336+336 (075.3)
ББК 65.26я721-6

Издание для дополнительного образования

**Брехова Юлия Викторовна, Алмосов Александр Павлович, Завьялов Дмитрий Юрьевич**

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ. Материалы для учащихся. 10–11 классы

Редакторы *Е. А. Вигдорчик, В. В. Антонов, Т. А. Чамаева*
Художественный редактор *А. М. Драговой*
Художники *Ю. М. Аратовский, Н. А. Бачинская, И. В. Дедушева*
Компьютерная вёрстка *Г. М. Драговой*
Макет и обложка художника *А. М. Драгового*
Корректор *Е. В. Барановская*

Подписано в печать 08.10.2014. Формат 84×108 1/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 42. Уч.-изд. л. 40.

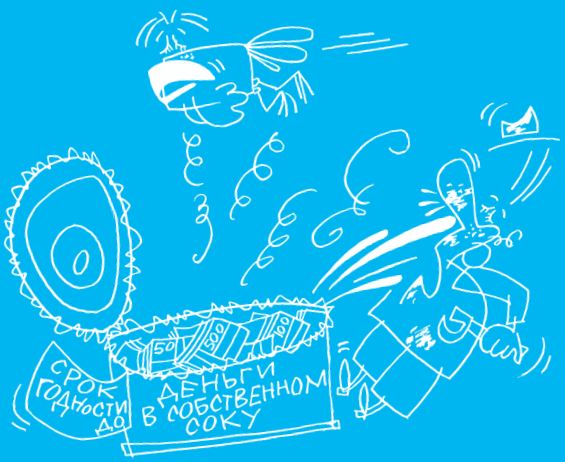
**Издательство «ВИТА-ПРЕСС».** 121087, Москва, ул. Барклая, д. 6, стр. 5. Тел.: 8(499) 709-70-57, 709-70-78.
E-mail: info@vita-press.ru www.vita-press.ru

ISBN 0000000

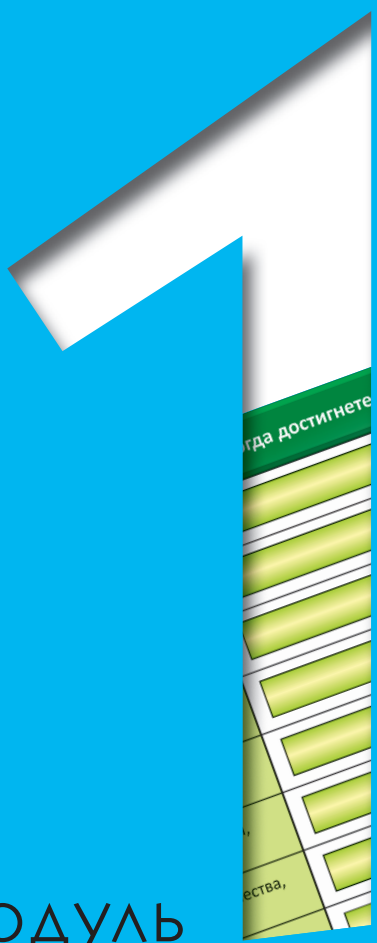
© Брехова Ю. В., Алмосов А. П., Завьялов Д. Ю. 2014
© Художественное оформление.
ООО Издательство «ВИТА-ПРЕСС», 2014
Все права защищены

# СОДЕРЖАНИЕ

**МОДУЛЬ 1.** БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ В ЖИЗНИ
1. Банковская система ..... 6
2. Как сберечь деньги с помощью депозитов ..... 18
3. Банки и золото: как сохранить сбережения в драгоценных металлах ..... 39
4. Кредит: зачем он нужен и где его получить ..... 51
5. Какой кредит выбрать и какие условия кредитования предпочесть ..... 64
**МОДУЛЬ 2.** ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ
6. Что такое ценные бумаги и какие они бывают ..... 80
7. Профессиональные участники рынка ценных бумаг ..... 92
8. Граждане на рынке ценных бумаг ..... 102
9. Зачем нужны паевые инвестиционные фонды и общие фонды банковского управления ..... 112
10. Операции на валютном рынке: риски и возможности ..... 122
**МОДУЛЬ 3**. НАЛОГИ: ПОЧЕМУ ИХ НАДО ПЛАТИТЬ И ЧЕМ ГРОЗИТ НЕУПЛАТА
11. Что такое налоги и почему их нужно платить ..... 134
12. Основы налогообложения граждан ..... 152
13. Налоговые вычеты, или Как вернуть налоги в семейный бюджет ..... 168
**МОДУЛЬ 4.** СТРАХОВАНИЕ: ЧТО И КАК НАДО СТРАХОВАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ПОПАСТЬ В БЕДУ
14. Страховой рынок России: коротко о главном ..... 190
15. Имущественное страхование: как защитить нажитое состояние ..... 205
16. Здоровье и жизнь – высшие блага: поговорим о личном страховании ..... 219
17. Если нанесён ущерб третьим лицам ..... 233
18. Доверяй, но проверяй, или Несколько советов по выбору страховщика ..... 244
**МОДУЛЬ 5.** СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ
19. Создание собственного бизнеса: что и как надо сделать ..... 258
20. Пишем бизнес-план ..... 272
21. Расходы и доходы в собственном бизнесе ..... 282
22. Налогообложение малого и среднего бизнеса ..... 292
23. С какими финансовыми рисками может встретиться бизнесмен ..... 304
**МОДУЛЬ 6.** РИСКИ В МИРЕ ДЕНЕГ: КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ РАЗОРЕНИЯ
24. Финансовые риски и стратегии инвестирования ..... 318
25. Финансовая пирамида, или Как не попасть в сети мошенников ..... 330
26. Виды финансовых пирамид ..... 342
27. Виртуальные ловушки, или Как не потерять деньги при работе в сети Интернет ..... 354
**МОДУЛЬ 7.** ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ
28. Думай о пенсии смолоду, или Как формируется пенсия ..... 368
29. Как распорядиться своими пенсионными накоплениями ..... 380
30. Как выбрать негосударственный пенсионный фонд ..... 391




| На что вы хотели бы тратить деньги, ко | |
|---|---|
| Отдых, поездки, путешествия | |
| Покупка мебели, предметов домашнего обихода | |
| Хорошее, качественное питание | |
| Оплата лечения, траты на здоровье | |
| Ремонт, улучшение качества жилья | |
| Приобретение жилья (для себя, родственников) | |
| Оплата услуг ЖКХ, электричества, газа, дров | |
| Покупка одежды, обуви | |
| Развлечения, посещение театра, кино и т. д. | |
| Дача, приусадебный участок | |
| Приобретение, содержание автомобиля | |
| Сбережения, денежные (вклады в банках, бумаги и | |



МОДУЛЬ 1

# БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ В ЖИЗНИ

# БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

ЗАНЯТИЕ 1

Банк – это место, где вам дадут взаймы денег,
если вы сможете доказать, что они вам не нужны.
*Боб Хоуп*



И ты, и твои родители наверняка задавались одним из вопросов: где получить кредит? Куда разместить свободные средства? Как перечислить деньги родственникам? Как уберечь деньги от инфляции? Использовать ли кредитную карту? Все эти вопросы так или иначе связаны с функционированием банковской системы, ведь именно банки оказывают подобные услуги своим клиентам. На этом занятии мы разберёмся, что такое банк, что такое банковская система и какие услуги оказывают коммерческие банки.

В своей жизни ты не раз столкнёшься с многочисленными кредитно-финансовыми посредниками. К ним относятся банки, страховые компании, пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и прочие организации. Основная цель этих организаций – привлечь свободные денежные средства, если таковые у тебя имеются, либо дать тебе их в долг, если ты в них нуждаешься. Живут такие организации на разнице в процентах, которые возьмут у заёмщиков и уплатят вкладчикам.

### На заметку

**Страховая компания** – финансово-кредитная организация, которая занимается операциями по страхованию рисков своих клиентов.

**Пенсионный фонд** – финансово-кредитная организация, которая оказывает услуги по управлению пенсионными накоплениями своих клиентов и обеспечивает выплату им пенсий по достижении оговорённого договором или законодательством возраста.

**Паевой инвестиционный фонд** – сформированный группой физических лиц фонд денежных средств, переданный управляющей компании для размещения на рынке ценных бумаг, рынке недвижимости и пр. с целью получения прибыли для владельцев денежных средств.



Как ты уже понял, видов финансовых посредников очень много, и о некоторых из них ты прочитаешь здесь. Однако существует среди таких организаций особая группа – банки. Особенность банков состоит в том, что они регулируются специальным финансовым органом – Центральным банком России, который издаёт специальные нормативные акты, регулирующие их деятельность, осуществляет контроль за законностью банковских операций, а также выдаёт и отзывает лицензии у коммерческих банков.

Коммерческих банков в нашей стране очень много. Над всеми коммерческими банками стоит Центральный банк.

### На заметку

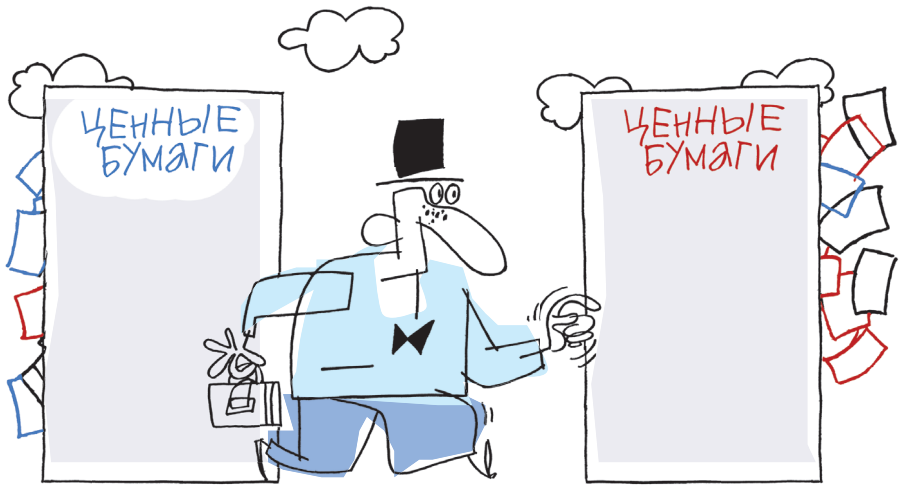
**Коммерческий банк** – это особая кредитная организация, которая функционирует на основании лицензии, выданной Центральным банком, и осуществляет банковские операции, перечисленные в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности».

**Центральный банк** – это государственный орган управления денежно-кредитной сферой государства, целью которого является регулирование темпов экономического роста, инфляции и валютного курса.

Ты можешь спросить, каким образом связаны банки и инфляция, экономический рост и валютный курс. На самом деле связь очень близкая. Количество кредитов, которые выдают банки, влияет на объём спроса на товары, который предъявляют потребители. А следовательно, на количество денег, которое обращается в экономике. Со временем количество денег в экономике может вырасти настолько, что имеющихся денег будет больше, чем товаров, которые можно на них купить. Следствием может стать инфляция. Под инфляцией понимают устойчивый во времени процесс повышения цен (открытая инфляция) или снижения качества товаров (скрытая инфляция). Цель Центрального банка – с одной стороны, не допустить излишнего увеличения денежной массы и излишнего повышения цен. С другой стороны, Центральный банк регулирует валютный курс. Центральный банк призван не допустить излишнего колебания курса валют, поскольку если национальная денежная единица слабеет, то экономике грозит инфляция (ведь стоимость иностранных товаров, купленных за рубежом за валюту, сразу поднимется), в случае же если национальная валюта слишком окрепнет, то национальное производство может упасть (ведь стоимость товаров, произведённых в нашей стране,

повысится для иностранцев). Как видишь, в экономике всё взаимосвязано, а следовательно, Центральный банк должен внимательно следить за всеми этими процессами и своевременно регулировать их.

Совокупность Центрального банка России и коммерческих банков формирует банковскую систему нашего государства. Банковская система России в том виде, в котором ты можешь наблюдать её сейчас, зародилась в 1989 г., ещё при СССР, когда начали образовываться первые коммерческие банки. Именно тогда были созданы и такие «монстры» современной банковской системы, как Сбербанк России и Банк ВТБ. С началом рыночных реформ в 1991 г. процесс образования банков ускорился, и их число в нашей стране возросло до нескольких тысяч. Несмотря на то что они назывались банками, вряд ли их можно было считать таковыми в полной мере. Причина этого в том, что они неохотно обслуживали физических лиц и не проводили большинства




операций, которые были характерны для подобных кредитных организаций за рубежом. Главными операциями для российских банков середины 90-х гг. XX в. были спекуляции на валютном рынке и рынке ценных бумаг. Только кризис 1998 г. и последующий экономический рост на протяжении десятилетия изменили ситуацию в банковском секторе. Банковская система в настоящее

время характеризуется стремительной концентрацией: количество банков уменьшается, капитал крупнейших банков растёт. В 2000-х гг. банки активно перешли к конкуренции на розничном рынке банковских услуг. Они охотно стали обслуживать граждан и предлагать для них самые современные банковские услуги. Сегодня российская банковская система способна предложить тебе практически все услуги, которые доступны гражданину Европейского союза или США: выпуск банковских карт, дорожных чеков, предоставление ипотечных и потребительских кредитов, привлечение самых разных депозитов и пр.

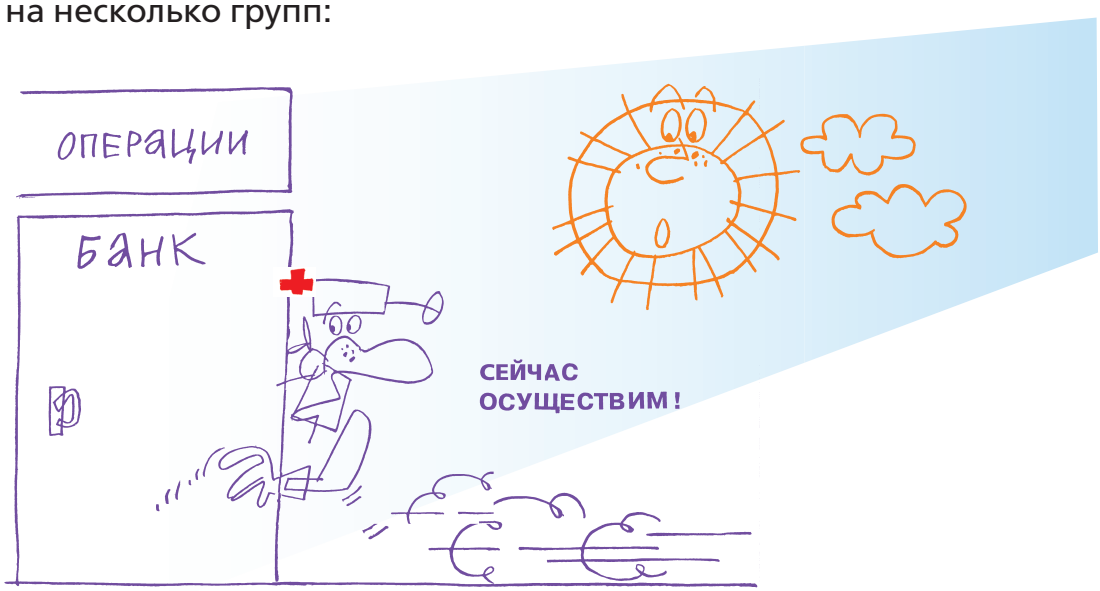
Как мы уже отметили, банковская система включает в себя Центральный банк и коммерческие банки. Основным отличием Центрального банка от коммерческих банков является круг обслуживаемых клиентов. В частности, Центральный банк обслуживает исключительно коммерческие банки и не может оказывать услуги тебе, твоим родителям, друзьям или другим гражданам, а

также любым организациям, кроме банков. Коммерческие банки могут оказывать услуги любым клиентам с единственным условием – у этих банков должна быть соответствующая лицензия, которая предоставляет право на осуществление банковских операций с данным кругом лиц.

### Это интересно

Центральные банки появились значительно позднее коммерческих банков. Первые Центральные банки были созданы по инициативе правительств (сначала в Швеции, а потом в Англии) в XVII в. В отличие от современных Центральных банков, государственные банки того времени создавались главным образом для финансирования бюджетных дефицитов. Постоянный выпуск банковских билетов периодически приводил к инфляции, падению кредитно-финансовой системы и глубоким финансовым кризисам. Во избежание повторения подобных ситуаций во многих странах сегодня Центральным банкам гарантирована независимость от центральных правительств.

Все операции банков, полезные для тебя, можно разделить на несколько групп:




1. Операции с вкладами. Для банка это одни из основных операций, поскольку именно за счёт вкладов банки формируют финансовую базу для кредитования своих клиентов. Особенности депозитных операций мы обсудим с тобой в этом модуле чуть позже. Для того чтобы принять от тебя вклад, коммерческий банк

должен иметь лицензию на право привлечения денежных средств от физических лиц. Коммерческий банк может привлекать деньги от вкладчиков при наличии у него одной из следующих лицензий: генеральной лицензии, лицензии на право привлечения во вклады денежных средств физических лиц в рублях, лицензии на право привлечения во вклады денежных средств физических лиц в рублях и иностранной валюте. Обрати внимание, что если банк привлекает деньги при отсутствии у него соответствующей лицензии, то такая операция является мошенничеством и обещанные проценты ты, скорее всего, не получишь. Возврат вложенных денег в таком случае тоже сомнителен. Получить информацию о том, имеется ли у банка, в котором ты собираешься открыть вклад, лицензия на работу с физическими лицами или нет, можно на сайте самого банка или на сайте Центрального банка России по ссылке: http://www.cbr.ru/credit/.

2. Кредитные операции. Это операции, при которых банк предоставляет свободные денежные средства во временное пользование своим клиентам. Осуществляя кредитные операции, банк получает прибыль. Кредитные операции могут проводиться банком при наличии любой лицензии Центрального банка. В рамках этого модуля мы рассмотрим и этот тип банковских операций.

3. Операции с драгоценными металлами. Данные операции предполагают привлечение драгоценных металлов от вкладчиков, размещение их в кредит, покупку и продажу драгоценных металлов. Осуществлять операции с драгоценными металлами банки могут только при наличии у них лицензии на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов. Некоторые особенности операций с драгоценными металлами будут рассмотрены в рамках данной главы.

4. Операции с банковскими картами предполагают их выпуск и проведение операций со средствами клиентов с использованием банковских карт. Ты, скорее всего, уже видел банковские карты и в курсе того, что ими очень удобно пользоваться при оплате своих покупок. Банковские карты – это вспомогательный инструмент для привлечения денег от вкладчиков или предоставления

денег в кредит. В частности, если банк выпускает дебетовые карты с возможностью только положительного остатка на счёте, то такие операции приравниваются к депозитным и требуют наличия одной из трёх лицензий, перечисленных в п. 1. Если банк выпускает кредитную карту, то такая карта приравнивается к кредиту. Расчёты банковскими картами невозможны без присоединения банка-эмитента (банка, который выпускает банковскую карту) к одной из платёжных систем. Ты наверняка слышал о крупнейших международных платёжных системах MasterCard и Visa. На сегодняшний день именно благодаря этим платёжным системам ты со своими родителями можете совершать платежи по картам в любой точке России и всего мира. Причём платить можно в любой

валюте. Обладая рублёвой картой Visa, ты можешь расплатиться за товары на отдыхе в Греции или США. Если описать суть функционирования платёжной системы, то она выглядит таким образом. Банки заключают договоры с оператором системы (Visa или MasterCard) и после этого начинают выпускать банковские карты для своих клиентов. Эти карты могут быть обеспечены средствами на счёте клиента (дебетовые карты) или выпускаться для его кре-

дитования (кредитные карты). Банки обеспечивают платёжную систему деньгами, а оператор платёжной системы обеспечивает движение денег от банка к банку. В ближайшее время национальная платёжная система будет функционировать в России.

ВАЖНО!

В настоящее время распространены мошенничества с использованием банковских карт. Многочисленные жулики устанавливают считывающие устройства на банкоматы и воруют номера карт и пин-коды к ним. Для того чтобы данные твоей карты не были использованы посторонними, никогда не пользуйся банкоматами незнакомых банков, проверяй их на наличие внешних необычных устройств (именно они сканируют данные твоей карты).



5. Инвестиционные операции – это операции по размещению свободных денежных средств граждан на рынке ценных бумаг. У банков есть различные способы оказания тебе услуг по работе на рынке ценных бумаг. Это может быть привлечение средств в общий фонд банковского управления (ОФБУ, о котором подробнее расскажем тебе в соответствующей главе), выполнение отдельных инвестиционных операций по твоему поручению или назначение специального менеджера, который будет управлять твоими вложениями. Последний вариант называется приват-банкингом и предназначен для очень обеспеченных клиентов, которые могут вложить в банк несколько сот тысяч долларов. Для таких клиентов банки специально выбирают стратегию инвестирования, согласовывают с ними набор дополнительных услуг и пр.

6. Платежи и расчётные операции позволяют тебе и твоим родителям оплачивать в безналичном порядке различные услуги (коммунальные, образовательные), перечислять пошлины и пр. Большое количество платёжных операций банки сегодня переводят в Интернет. Твои родители и ты сам, если у вас есть карта

и банк поддерживает услугу онлайн-банкинга, можете провести все необходимые платежи через свой личный кабинет на сайте банка.

Ты можешь сказать: «Банков так много! Как выбрать тот, который подходит именно мне?» Тут нужно определиться с вопросом: а для какой цели ты подбираешь себе банк? В зависимости от ответа на этот вопрос ты сможешь определиться с параметрами, на которые будешь обращать внимание в первую очередь. Если тебя интересуют депозитные операции, то следует обращать внимание на наличие у банка соответствующей лицензии, а потом уже на ставки по вкладам и прочие параметры, которые будут перечислены на следующем занятии. Если ты планируешь получить кредит, то основными параметрами для тебя будут полная стоимость кредита и требования банка к тебе как к заёмщику. При инвестиционных операциях тебе следует обратить внимание на комиссии по проведению таких операций и позиции банка с точки зрения его финансовой устойчивости. А теперь перейдём к более подробному изучению банковских операций.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Перечисли признаки, по которым Центральный банк отличается от коммерческих банков.

*Задание 2*

Зайди на сайт Сбербанка и изучи, какие банковские услуги для физических лиц он оказывает. Подумай и ответь: какие услуги могут понадобиться твоим родителям уже сейчас, а какие могут тебе понадобиться в будущем?

*Задание 3*

Как ты думаешь, почему в российской банковской системе выделяют два уровня?

*Задание 4*

Зачем тебе знать, какие банковские лицензии есть у коммерческого банка? Где посмотреть сведения о наличии лицензии у коммерческого банка?

*Задание 5*

Ответь на вопросы теста.

1. Центральный банк оказывает услуги:
   а) гражданам;
   б) организациям;
   в) коммерческим банкам;
   г) всем перечисленным субъектам.
2. Коммерческие банки не могут оказывать банковские услуги, если:
   а) у них нет лицензии на осуществление банковских операций;
   б) они не принимают деньги во вклады;
   в) они не выдают кредиты;
   г) они устанавливают слишком высокие процентные ставки по кредитам.
3. Считывающие устройства устанавливаются на:
   а) компьютере;
   б) эскалаторе;

в) банкомате;

г) мобильном телефоне.

4. Если банк принимает денежные средства при отсутствии у него лицензии на право привлечения денежных средств физических лиц во вклады, то такая операция:

а) допустима, но проценты по вкладу будут ниже, чем в других банках;

б) допустима, но проценты по вкладу будут выше, чем в других банках;

в) допустима, но проценты по вкладу будут на том же уровне, что и в других банках;

г) недопустима.

5. Центральный банк регулирует денежно-кредитную сферу для того, чтобы:

а) контролировать уровень инфляции;

б) контролировать издержки производства предприятий;

в) повышать уровень собираемости налогов;

г) поддерживать экологическую ситуацию в стране.

# КАК СБЕРЕЧЬ ДЕНЬГИ С ПОМОЩЬЮ ДЕПОЗИТОВ

ЗАНЯТИЕ 2

Пока вы не научитесь управлять вёслами,
бесполезно менять лодку.
*Шри Шри Рави Шанкар*



Жизнь современного человека невозможно представить без банков. Именно в банках открыты счета, на которые поступает заработная плата твоих родителей, именно в них хранятся их сбережения, именно в банке ты в будущем сможешь получить кредит на покупку необходимых товаров. Темой этого занятия станут депозиты. Ты наверняка знаешь, что условием благополучия любой семьи является количество сбережений. Сбережения могут храниться по-разному. Они могут храниться дома в секретном месте, а могут быть помещены во вклад в банке. Преимущество последнего способа в том, что в результате вкладчик получает не только первоначальную сумму вклада, но и проценты на него.

В будущем собственные доходы появятся и у тебя и часть из них ты наверняка захочешь сохранить и приумножить. На рынке много различных компаний, которые с радостью предложат тебе подобные услуги, но будь очень осторожен. Возможно, ты помнишь сказку про Буратино и способ, которым он распорядился своими пятью золотыми монетами. Он доверился коту Базилио и лисе Алисе, закопал свои сбережения на Поле чудес, где они и пропали. Сказка сказкой, но в реальности ты можешь столкнуться с куда более изощрёнными способами обмана, поэтому тщательно оценивай все варианты размещения средств, учитывай риски и не гонись за высокой доходностью.

На сегодняшний день у обычного гражданина существует несколько способов сохранения собственных сбережений: открытие банковского вклада, вступление в потребительский кооператив, инвестиции в золото, покупка паёв в паевом инвестиционном фонде (ПИФе), приобретение недвижимости, участие на рынке ценных бумаг. Каждый из перечисленных способов имеет как плюсы, так и минусы. Разберёмся подробнее с теми способами вложения средств, которые предлагают российские банки. В будущем ты сам определишься, что для тебя лучше.



### На заметку

**Инвестиции** – вложение денег с целью получения прибыли.
**Пай** – ценная бумага, удостоверяющая право собственности владельца на часть имущества паевого инвестиционного фонда.

## Банковский вклад (депозит)

Банки давно работают с деньгами своих клиентов, и суть банковской деятельности – посредничество. Банки стремятся привлечь деньги клиентов в качестве депозитов, а потом разместить их в качестве кредитов. На разнице в процентах банки и живут. Предположим, что Наталья Александровна имеет накопления в сумме 30 000 руб., которые она хотела бы отнести в банк и поло-

жить на депозит. Банк предлагает принять этот депозит у Натальи Александровны под 10 % годовых. В то же время Виктор Иванович хотел бы получить в том же банке кредит в размере 30 000 руб. под 18 % годовых. Таким образом, банк деньги Натальи Александровны передаст Виктору Ивановичу, а проценты, которые Виктор Иванович будет уплачивать за кредит, частично передавать Наталье Александровне (10 %), а частично оставлять себе (8 %). Вот как раз из этой разницы покрываются все издержки банка, а также формируется его прибыль. Ты можешь задаться вопросом: а почему бы самой Наталье Александровне не передать деньги Виктору Ивановичу под 18 % и таким образом получить доход значительно больший? Тут хорошо запомни следующее правило: чем больший процент дохода тебе предлагают, тем большему риску ты подвержен либо бóльшие издержки должен будешь понести в будущем. Действительно, Наталья Александровна могла бы передать деньги Виктору Ивановичу в ссуду, однако она бы понесла большие издержки при поиске этого самого Виктора Ивановича, а кроме того, и полностью взяла бы на себя риск непогашения ссуды заёмщиком. Банк все риски и издержки берёт на себя, а потому и забирает часть процентной ставки от кредита себе.



### На заметку

**Банк** – кредитная организация, которая занимается финансовым посредничеством: привлекает временно свободные денежные средства у тех, у кого они есть, и размещает их между теми, у кого этих средств нет.

### ВАЖНО!

Чем больший процент дохода тебе предлагают, тем большему риску ты подвержен либо бóльшие издержки должен будешь понести в будущем.

### На заметку

**Депозит** – это денежная сумма, которую гражданин передаёт в банк с условием обратного её возврата через определённый срок или по первому требованию вкладчика, а также начисления банком процентов на всю сумму депозита.

Депозит на сегодняшний день – это способ не столько заработать, сколько сохранить свои сбережения. Дело в том, что чаще всего банки предлагают по депозитам процентные ставки, которые либо равны уровню инфляции, либо незначительно выше её. А следовательно, через определённый в депозитном договоре срок ты получишь сумму, на которую можно купить ровно столько же товаров и услуг, сколько и в момент подписания договора. Но такой вариант совсем не плох, поскольку является одним из самых низкорискованных. Менее рискованный только вариант, когда деньги лежат просто дома в тумбочке или под подушкой, но в таком случае ты с каждым днём теряешь их реальную стоимость. Сам посуди, если в 2003 г. на маршрутном такси одного из городов России можно было проехать за 5 руб., то уже в 2013 г. – за 15 руб. Представь, если бы твои сбережения просто лежали в тумбочке и ждали все эти 10 лет, когда ты их потратишь, ты бы купил товаров в 3 раза меньше, чем мог бы купить изначально.



### На заметку

**Инфляция** – процесс обесценивания денег, который сопровождается, как правило, ростом цен на товары и услуги.

Поговорим о ключевых условиях договора вклада, которые ты должен будешь изучить перед тем, как выбрать подходящий вид депозита и подписать договор.

Один из ключевых параметров – это срок вклада. Мы уже отметили, что деньги, положенные в виде депозита, предоставля-

ются банку только на определённый срок, по истечении которого он обязан их вернуть. Но тут возможен ряд вариантов. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации банки имеют право открывать своим вкладчикам депозиты трёх видов: до востребования, срочные и условные. Рассмотрим два первых, поскольку российские банки открывают именно их чаще всего.

Вклады до востребования – это депозиты особого вида. В случае если банк принимает деньги по договору вклада до востребования, то обязуется возвратить их в любой момент времени, как только они тебе понадобятся. Такой вклад очень удобен, поскольку клиент может свободно распоряжаться собственными накоплениями. Однако у такого вида вкладов есть большой минус – они приносят слишком маленький доход. Уровень процентов по вкладам до востребования редко превышает 1 % годовых, находясь, как правило, на уровне 0,1 %. Низкий уровень процента по таким вкладам понятен. Банки, как правило, не могут использовать денежные средства по вкладам до востребования в долгосрочном периоде, а потому вынуждены ограничиваться вложениями в диапазоне от нескольких часов до нескольких дней. Представь, что Наталья Александровна решила положить средства в размере 30 000 руб. в банк на депозит до востребования. Банк принял этот депозит, но не может с уверенностью сказать, когда Наталья Александровна потребует вернуть деньги обратно. Это может произойти сегодня, завтра, послезавтра, через месяц или год. Банк может только предполагать, когда Наталья Александровна придёт за своими деньгами обратно. Следовательно, банк должен находить очень короткие сроки размещения полученных денег, что не всегда может у него получаться. Иногда деньги Натальи Александровны будут лежать без дела, но проценты банк всё равно обязан будет уплатить. Таким образом, следует запомнить, что вклады до востребования очень удобны с точки зрения получения вкладчиками своих средств в любой момент, однако такое удобство достигается за счёт очень низких процентов.

Второй вид вкладов, определённых гражданским законодательством, – срочные вклады. Эти вклады являются самыми желаемыми и удобными для банков, поскольку предполагают при-

влечение средств банком на определённый срок. Банки могут быть более или менее уверены в том, что деньги не будут востребованы вкладчиком обратно в течение всего срока действия договора срочного вклада. Удобство для банков приносит выгоды и тебе: проценты по срочным вкладам значительно выше, чем по вкладам до востребования, и, в частности, могут иногда превышать уровень инфляции. Ты, скорее всего, уже догадался, что чем дольше срок вклада, тем больше и проценты. Банки, прав-

да, устанавливают различные штрафные санкции за снятие денег с депозита раньше срока. Так, обычно в случае, если тебе понадобились деньги раньше и ты снял их до окончания срока договора вклада, банк начислит тебе меньшие проценты. Чаще всего процентная ставка не будет превышать ставки по вкладам до востребования. Иногда банки могут чуть увеличить процент по сравнению с вкладами до востребования. Ещё реже, однако и такое случается, банки могут выплатить тебе проценты в объёме, предусмотренном договором. Представим, Наталья Александровна положила 30 000 руб. на депозит сроком 6 месяцев под 10 % годовых. Прошло 3 месяца, и Наталье Александровне понадобились её деньги. Она пришла в банк и закрыла свой вклад. Девушка-операционист объявила, что, поскольку деньги не пролежали всего положенного срока, Наталье Александровне выплатят процент по вкладу, равный 0,1 % годовых, или 7,5 руб. за 3 месяца.

В том, как начисляются проценты, тоже есть свои особенности. Так, при начислении процентов выделяют 2 вида процентных ставок: простые и сложные.

Поговорим о каждом из способов начисления процентов подробнее. Суть начисления простых процентов в том, что они начисляются только на основную сумму депозита. Допустим, Наталья Александровна решила положить 30 000 руб. на депозит под 10 % годовых на 3 года. Способ начисления процентов – простые проценты. По истечении трёх лет Наталья Александровна получит по вкладу 9000 руб. в качестве процентов по вкладу за весь срок действия договора, или по 3000 руб. за каждый год, пока деньги лежали в банке (за 1 год начислялось 30 000 руб. × 10 % / 100 = 3000 руб., за 3 года начислено 3000 руб. × 3 года = 9000 руб.).

Формула, по которой ты в любой момент можешь посчитать сумму начисленных процентов по способу простых процентов, выглядит следующим образом:

$$\triangle S = S - S_0 = S_0 \times \frac{n}{100} \times t,$$

где $S_0$ – первоначальная сумма вклада, на который начисляются n% годовых, при условии хранения вклада в течение $t$ лет.

Если вклад открыт не на полное количество лет, то срок вклада рассчитывается следующим образом:

$$t = \frac{m}{12} = \frac{T}{365}, \text{ или } t = \frac{T}{366},$$

где $m$ – количество месяцев, $T$ – количество дней хранения вклада.

Обе представленные формулы дают один и тот же результат. Теперь и ты сможешь легко посчитать, сколько процентов полагается Наталье Александровне по её вкладу:

*30 000 руб. × 10 % × 3 года / 100 = 9000 руб.,*

или

*30 000 руб. × (1 + 10 % × 3 года / 100) – 30 000 руб. = 9000 руб.*

В конце срока действия договора Наталья Александровна на руки получит 39 000 руб. (30 000 руб. (сумма вклада) + 9000 руб. (проценты).

Теперь поговорим о сложных процентах. Здесь ситуация несколько иная. В частности, проценты начисляются не только на основную часть вклада, но и на проценты, которые были начислены ранее. Иначе говоря, если вклад хранится в банке 3 года и проценты начисляются каждый год, то уже во второй, а далее и в третий год проценты будут начислены на уже начисленные ранее проценты. Вернёмся к Наталье Александровне. Она увидела ещё одно предложение, по которому ту же сумму (30 000 руб.) можно было положить на тот же срок (3 года) и под тот же процент (10 % годовых). Но существует один нюанс! Способ начисления дохода – сложная процентная ставка, т. е. вклад и проценты будут выплачены один раз через три года, но начисление будет происходить каждый год. Таким образом, в первый год действия депозитного договора Наталье Александровне будут начислены проценты в размере 3000 руб. (30 000 руб. × 10 % годовых / 100 = 3000 руб.) и присоединены к сумме вклада. Во второй год Наталье Александровне начислят в качестве процентов уже 3300 руб. ((30 000 руб. + 3000 руб.) × × 10 % годовых / 100 = 3300 руб.). Этот доход тоже будет присоединён к сумме вклада. На третий год Наталье Александровне начислят 3630 руб. ((30 000 руб. + 3000 руб. + 3300 руб.) × × 10 % годовых / 100 = 3630 руб.). Третий год – это последний срок действия договора вклада, а следовательно, Наталье Александровне на руки отдадут 39 930 руб. (30 000 руб. (сумма вклада) + + 3000 руб. (процентный доход за первый год вклада) + 3300 руб. (процентный доход за второй год вклада) + 3630 руб. (процентный доход за третий год вклада) = 39 930 руб.).



Для того чтобы быстро посчитать сумму причитающихся по вкладу процентов, можно использовать следующую формулу:

$$\triangle S = S_0 \times \left(1 + \frac{n}{100}\right)^t - S_0$$

В случае если вклад открыт на дробное количество лет, то срок вклада рассчитывается аналогично формуле, приведённой выше:

*срок вклада, лет = срок вклада, месяцев / 12 = срок вклада, дней / 365 или 366.*

Теперь по этой формуле посчитаем, какой процентный доход причитается Наталье Александровне по вкладу:

$$30\,000 \text{ руб.} \times (1 + 10\ \% / 100)^3 - 30\,000 \text{ руб.} = 9930 \text{ руб.}$$

Теперь ты знаешь, как считается процентный доход по простой процентной ставке и по сложной процентной ставке, и можешь легко сравнить два вида процентного дохода. При начислении дохода по простой процентной ставке Наталья Александровна получит всего от банка 39 000 руб., а при начислении по сложной процентной ставке она получит от банка 39 930 руб. (на 930 руб. больше!). Теперь ты понимаешь, что банк может по вкладам объявить одинаковую процентную ставку, но доход, который ты получишь, будет абсолютно разный. В долгосрочном периоде доход, посчитанный по сложной процентной ставке, будет выше, чем посчитанный по простой процентной ставке, поэтому будь внимателен при выборе подходящего депозита.

В настоящее время практически на всех сайтах коммерческих банков содержатся калькуляторы, с помощью которых можно подсчитать сумму процентов, которые получите в конце действия договора.



ВАЖНО!

Формула расчёта процентов по формуле простых процентов:

$$\triangle S = S - S_0 = S_0 \times \frac{n}{100} \times t.$$

Формула расчёта процентов по формуле сложных процентов:

$$\triangle S = S - S_0 = S_0 \times \left(1 + \frac{n}{100}\right)^t - S_0,$$

где $t$ – количество лет хранения вклада.

ВАЖНО!

На сайте большинства банков существует депозитный (кредитный) калькулятор, с помощью которого ты сможешь узнать сумму причитающихся к получению процентов по депозитам (либо сумму выплат по кредиту).

Также тебе необходимо запомнить одно правило, которое обязательно для банка и выгодно для тебя: банки не имеют права менять процентные ставки и способ начисления дохода до момента истечения срока договора вклада. Иначе говоря, если Наталья Александровна заключила договор на 3 года под 10 % годовых, начисляемых по сложной процентной ставке, то банк не имеет права изменить эту процентную ставку, не имеет права уменьшить срок договора и не имеет права изменить способ начисления процентов на простую процентную ставку. Если банк так сделает, то ты имеешь полное право обратиться в Роспотребнадзор, который поможет тебе оказаться победителем в этой ситуации.



ВАЖНО!

Банки не имеют права менять процентные ставки и способ начисления дохода до момента истечения срока действия договора вклада.

Когда ты определился с видом вклада и процентной ставкой по нему, перед тобой может встать выбор: а в какой валюте беречь свои сбережения? Действительно, в настоящее время ты можешь открыть рублёвый, валютный или мультивалютный вклад. Уже по названию понятно, что рублёвый вклад открывается в рублях: ты вносишь в кассу рубли и получаешь обратно тоже рубли. Валютный вклад тоже понятен: ты вносишь в кассу иностранную валюту (доллары, евро, фунты и пр.) и получаешь из кассы эту же валюту. Тут, правда, есть один нюанс. Банки, как правило, в наличной

форме выдают сумму, которая кратна 5 ден. единицам (долларам, евро и т. д.). Всё остальное выплачивается в рублёвом эквиваленте. Предположим, что Наталья Александровна внесла во вклад 1000 долларов на 3 года под 5 % годовых, рассчитываемых исходя из сложной процентной ставки. Если ты воспользуешься формулой сложных процентов, которая представлена выше, то увидишь, что по окончании вклада Наталья Александровна должна получить на руки 1158 долларов. В кассе банка самая мелкая купюра в долларах – 5 долларов, следовательно, 8 долларов нужно будет разбить на две суммы – 5 долларов (Наталья Александровна их получит купюрой) и 3 доллара (Наталья Александровна получит эти деньги рублями исходя из курса, действующего на день выплаты суммы вклада и процентов по нему). Теперь ты уже сам понял, что при выходе из кассы банка у Натальи Александровны на руках будет 1155 долларов и сумма в рублях, эквивалентная 3 долларам по курсу на день возврата вклада.

Теперь о мультивалютных вкладах. Такой вклад открывается сразу в нескольких валютах (как правило, рубли, доллары и евро). По условиям мультивалютного вклада деньги необходимо внести сразу в трёх валютах (предположим, 30 000 руб., 1000 долл. и 1000 евро). Процентная ставка указывается для каждой валюты отдельно (предположим, 10 % годовых по вкладу в рублях, 5 % по вкладу в долларах и 4 % по вкладу в евро). Способ начисления процентов указывается сразу для всех валют мультивалютного вклада (например, сложные проценты). Срок действия депозитного договора также указывается для всех валют мультивалютного вклада. В течение всего срока действия договора вкладчик имеет право переводить свой вклад из одной валюты в другую, и к концу срока ты можешь все свои деньги перевести в доллары, евро или те же самые рубли. Однако следует помнить, что конвертация (обмен) валюты во вкладе осуществляется по официальному курсу купли-продажи иностранной валюты, который установил данный банк. Например, у Натальи Александровны открыт мультивалютный вклад в рублях (30 000 руб.), долларах (1000 долл.) и евро (1000 евро). Предположим, что Наталья Александровна захо-

тела перевести все свои сбережения из долларов в рубли в июне. Установленный банком курс покупки долларов составляет 31 руб. 20 коп. за 1 доллар, официальный курс продажи – 34 руб. 20 коп. Поскольку банк покупает доллары у Натальи Александровны, то действует курс покупки – 31 руб. 20 коп., а следовательно, на рублёвый счёт Натальи Александровны будет зачислено 31 200 руб.

На конец месяца на мультивалютном счёте Натальи Александровны будет отражаться следующий остаток: счёт в рублях – 61 200 руб., счёт в долларах – 0 долл., счёт в евро – 1000 евро. В августе Наталья Александровна решила перевести часть рублей на счёт в евро и, таким образом, пополнить его на 1000 евро. Курс покупки евро на день операции был 40 руб. 30 коп., курс продажи – 42 руб. 50 коп. Не смотри на следующий текст и подумай: сколько банк спишет с рублёвого счёта Натальи Александровны? Правильный ответ – 42 500 руб. При операции пополнения в евро банк продаёт валюту Наталье Александровне, а следовательно, реализует 1000 евро по 42 руб. 50 коп., что и даёт нам сумму 42 500 руб. В конце месяца на счёте Натальи Александровны будут следующие остатки: счёт в рублях – 18 700 руб. (61 200 руб. – 42 500 руб.), счёт в долларах – 0 долл., счёт в евро – 2000 евро.

Ты можешь спросить: а если Наталья Александровна хочет часть вклада в евро перевести в доллары (скажем, 1000 долл.)? В этом случае происходят две операции: сначала евро переводят в рубли, а потом рубли переводят в доллары. Ты уже можешь самостоятельно попробовать рассчитать остатки по счетам в результате этой операции.

ВАЖНО!

**Мультивалютный вклад** – это вклад, открываемый в нескольких валютах, как правило, в рублях, долларах и евро.

Теперь поговорим о рисках и гарантиях. Как и в любых операциях с деньгами, при операциях с депозитами существуют риски. Самый большой риск – банкротство банка. Понятно, что в таком случае у банка вряд ли останутся средства выплатить вклады всем своим вкладчикам, однако на помощь тут приходит государство. В настоящее время государство гарантирует все вклады граждан в размере до 700 000 руб. В эту сумму включена как сумма самого вклада, так и проценты, начисленные на вклад и присоединённые к нему. В случае если сумма вклада превышает 700 000 руб., то остаток будет выплачен только после реализации имущества банка и только в том случае, если этого имущества будет достаточно. Если денег будет недостаточно, то вкладчику придётся забыть об этом остатке вклада.

ВАЖНО!

Государство гарантирует возврат вкладов в сумме не более 700 000 руб.

В каких случаях начинает действовать страховка? Их два: отзыв у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций; введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка в рамках процедуры банкрот-

ства. В соответствии с законом Агентство по страхованию вкладов обязано сообщить вкладчику о начале страховых выплат индивидуально. Однако с требованием денег надо поспешить, поскольку заявления принимаются только до тех пор, пока не закончено конкурсное производство (банкротство) банка.

### На заметку

Деньги и ценности, хранящиеся в ячейке, не считаются банковскими вкладами. Здесь действует договор хранения. С одной стороны, при возникновении у банка проблем вы сможете забрать свои средства без ограничения. С другой – при отзыве у банка лицензии существует риск воровства из ячейки. Чтобы спать спокойно, заключите специальный договор страхования ваших ценностей. Но он не имеет ничего общего с государственными гарантиями по вкладам.

Для того чтобы не попасть в неприятную ситуацию, когда возникнет необходимость обращаться за возмещением средств к государству, необходимо вспомнить (поскольку про него уже говорили) одно правило: чем больше процент, тем больше риск. Действительно, если банк испытывает проблемы с деньгами, он попытается их привлечь любыми способами, в том числе и путём повышения процентной ставки. Перед тем как нести деньги в банк, который предлагает высокие проценты, подумай, настолько ли ты богат, что готов рискнуть своими деньгами и отнести их в сомнительный банк.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Коммерческий банк предлагает для своих клиентов широкую линейку депозитных продуктов, перечень которых представлен в таблице 1.

*Таблица 1*

| Наименование | Частичное снятие | Пополнение | Минимальная сумма, руб. | Минимальный срок | Максимальный процент годовых, % | Вид процента | Капитализация |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Сберегательный сертификат | – | – | 10 000 | 91 день | 9,30 | Простой | Нет |
| «Сохраняй» | – | – | 1000 | 1 мес. | 7,50 | Простой | Нет |
| «Пополняй» | – | + | 1000 | 3 мес. | 6,75 | Сложный | Да |
| «Управляй» | + | + | 30 000 | 3 мес. | 6,25 | Сложный | Да |
| «Подари жизнь» | – | – | 10 000 | 1 год | 6,25 | Сложный | Да |
| Сберегательный счёт | + | + | – | – | 2,00 | Сложный | Да |

Изучи внимательно таблицу и дай рекомендации клиентам банка, каким образом им распорядиться собственными деньгами.

1. Виктор Иванович живёт в г. Воронеже, а его сын поступил на обучение в вуз г. Волгограда. Виктор Иванович хотел бы ежемесячно перечислять на счёт своему сыну сумму в размере 20 000 руб. на жизнь и оплату квартиры. Деньги сын Виктора Ивановича будет снимать постепенно, по мере необходимости. Процент для данного клиента совсем не важен, поскольку деньги перечисляются не на

накопление, а на потребление их сыном. Какой вариант вклада ты можешь порекомендовать открыть сыну Виктора Ивановича?

2. Мария Александровна хотела бы накопить деньги на покупку квартиры. Часть суммы в размере 300 000 руб. она хотела бы разместить в виде вклада. Покупку квартиры Мария Александровна планирует осуществить через 2 года, пользоваться деньгами из других источников клиентка не планирует. Однако в течение всего срока клиентка хотела бы ежемесячно перечислять на счёт часть своей заработной платы. Посоветуй Марии Александровне лучший вариант вложения средств.

3. Сергей Петрович хочет внести в банк сумму в размере 40 000 руб., чтобы на совершеннолетие дочери подарить всю сумму вклада с начисленными процентами. Сейчас дочери 15 лет. Вносить дополнительные суммы клиент не планирует. Какой вариант вложения средств ты порекомендуешь?

4. Ольга Николаевна хотела бы положить во вклад сумму в размере 25 000 руб. Срок вложения – ориентировочно 3 года. Ольга Николаевна сразу сказала, что хотела бы ежегодно снимать со счёта сумму начисленных процентов. Какой вариант вклада ты можешь порекомендовать Ольге Николаевне?

5. Заполни таблицу для тех видов вкладов, описание которых представлено выше.

*Таблица 2*

| Срок | Сберегательный сертификат | «Сохраняй» | «Пополняй» | «Управляй» | «Подари жизнь» | Сберегательный счёт |
|---|---|---|---|---|---|---|
| День внесения | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| 1 год | | | | | | |
| 2 года | | | | | | |
| 3 года | | | | | | |
| 4 года | | | | | | |
| 5 лет | | | | | | |

Для каждого из видов вкладов посчитай состояние остатка на счёте, при этом учти, что при простом начислении простых процентов сумма процентов выплачивается в конце каждого года, а при начислении сложных процентов проценты суммируются с суммой основного вклада.

6. Заполни таблицу для тех видов вкладов, описание которых представлено выше. Учти при этом, что клиент, который открыл вклад «Пополняй», через 3 месяца пополнил сумму вклада на 15 000.

*Таблица 3*

| Срок | Сберегательный сертификат | «Сохраняй» | «Пополняй» | «Управляй» | «Подари жизнь» | Сберегательный счёт |
|---|---|---|---|---|---|---|
| День внесения | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| 1 год | | | | | | |
| 2 года | | | | | | |
| 3 года | | | | | | |
| 4 года | | | | | | |
| 5 лет | | | | | | |

7. Заполни таблицу для тех видов вкладов, описание которых представлено выше. Учти при этом, что клиент, который открыл вклад «Управляй», на 3-й месяц действия вклада пополнил счёт на 25 000 руб., на 15-й месяц снял 15 000 руб., а на 32-й месяц пополнил вклад на 30 000 руб.

*Таблица 4*

| Срок | Сберегательный сертификат | «Сохраняй» | «Пополняй» | «Управляй» | «Подари жизнь» | Сберегательный счёт |
|---|---|---|---|---|---|---|
| День внесения | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |

*Продолжение таблицы*

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 год | | | | | | |
| 2 года | | | | | | |
| 3 года | | | | | | |
| 4 года | | | | | | |
| 5 лет | | | | | | |

*Задание 2*

Коммерческий банк предлагает для своих клиентов широкую линейку депозитных продуктов, перечень которых представлен в таблице 5.

*Таблица 5*

| Наименование | Частичное снятие | Пополнение | Минимальная сумма, руб. | Срок | Максимальный процент годовых, % | Вид процента | Капитализация |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| «Гарантированный» | + | + | 30 000 | От 181 дня до 1 года | 10,50 | Простой | Нет |
| «Лидер» | + | + | 30 000 | От 1 мес. до 3 лет | От 1 мес. до 1 года – 6,60; от 1 года до 2 лет – 8,00; от 2 лет до 3 лет – 10,50 | Сложный | Да |
| «VIP» (для клиентов, действие договора вклада у которых закончилось в течение последних трёх месяцев) | + | + | 30 000 | 1 год | 10,5 | Сложный | Да, ежемесячная |
| До востребования | + | + | – | – | 0,1 | Сложный | Да |

Изучи внимательно таблицу 5 и дай рекомендации клиентам банка, каким образом им распорядиться собственными деньгами.

1. Какой вид вклада ты посоветовал бы Виктору Ивановичу из задачи 1 задания 1?

2. Какой вид вклада ты посоветовал бы Марии Александровне из задачи 2 задания 1?

3. Какой вид вклада ты посоветовал бы Сергею Петровичу из задачи 3 задания 1?

4. Какой вид вклада ты посоветовал бы Ольге Николаевне из задачи 4 задания 1?

5. Заполни таблицу для тех видов вкладов, описание которых представлено выше.

*Таблица 6*

| Срок | «Гарантированный» | «Лидер» | «VIP» | До востребования |
|---|---|---|---|---|
| День внесения | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| 1 год | | | | |
| 2 года | | | | |
| 3 года | | | | |
| 4 года | | | | |
| 5 лет | | | | |

Для каждого из видов вкладов посчитай состояние остатка на счёте, при этом учти, что при простом начислении простых процентов сумма процентов выплачивается в конце каждого года, а при начислении сложных процентов проценты суммируются с суммой основного вклада.

6. Заполни таблицу для тех видов вкладов, описание которых представлено выше. Учти при этом, что клиент, который от-

крыл вклад «Пополняй», через 3 месяца пополнил сумму вклада на 15 000 руб.

*Таблица 7*

| Срок | «Гарантированный» | «Лидер» | «VIP» | До востребования |
|---|---|---|---|---|
| День внесения | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| 1 год | | | | |
| 2 года | | | | |
| 3 года | | | | |
| 4 года | | | | |
| 5 лет | | | | |

7. Заполни таблицу для тех видов вкладов, описание которых представлено выше. Учти при этом, что клиент, который открыл вклад «Управляй», на 3-й месяц действия вклада пополнил счёт на 25 000 руб., на 15-й месяц снял 15 000 руб., а на 32-й месяц пополнил вклад на 30 000 руб.

*Таблица 8*

| Срок | «Гарантированный» | «Лидер» | «VIP» | До востребования |
|---|---|---|---|---|
| День внесения | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| 1 год | | | | |
| 2 года | | | | |
| 3 года | | | | |
| 4 года | | | | |
| 5 лет | | | | |

*Задание 3*

Ты уже изучил условия привлечения вкладов банками в заданиях 1 и 2. Сравни условия привлечения вкладов и постарайся порекомендовать каждому из клиентов тот банк и тот вклад, которые больше всего соответствуют целям и возможностям клиентов и условия которых будут для них максимально выгодными. Ответь на следующие вопросы:

1. Как ты думаешь, почему в банке из задания 2 проценты выше, чем в банке из задания 1? С чем это может быть связано?

2. Почему начисляемый процент по срочным вкладам выше, чем по вкладам до востребования?

3. Чем вклады с капитализацией процентов лучше, чем вклады без капитализации?

*Задание 4*

Назови виды вкладов, привлекаемые банками.

*Задание 5*

Назови способы начисления процентов.

*Задание 6*

Сопоставь нижеприведённые понятия.

| | |
|---|---|
| 1. Депозит | А. Минимальный процент |
| 2. Срочный вклад | Б. Капитализация |
| 3. Вклад до востребования | В. Повышенный процент |
| 4. Сложный процент | Г. Сбережения |
| 5. Простой процент | Д. Выплата процента в конце срока |

*Задание 7*

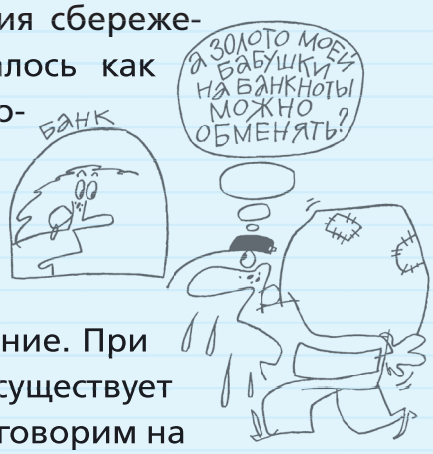
Зайди на сайт любого банка, найди депозитный калькулятор и подсчитай, какую сумму процентов ты получишь в случае, если положишь в банк 100 000 руб. на 3 года по тем депозитным продуктам, которые он предлагает.

ЗАНЯТИЕ 3

# БАНКИ И ЗОЛОТО: КАК СОХРАНИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ В ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ

Бережливый не похож на скупого.
*Квинт Гораций Флакк*

Ты наверняка знаешь, что золото воспринимается многими как верный инструмент сохранения сбережений. Золото веками воспринималось как деньги, и до сих пор, когда речь заходит о том, как сберечь накопления от инфляции, на ум в первую очередь приходит именно этот металл. Однако приобрести золото – не значит сделать выгодное вложение. При покупке драгоценных металлов существует много нюансов, о которых мы и поговорим на нашем занятии.




Золото всегда считалось идеальным средством для инвестирования. И динамика его цены за последние несколько лет только подтверждает общепринятое мнение. Посуди сам, с июля 2003 г. по март 2014 г. цены на золото выросли в 4,74 раза. Смо-

жет ли хотя бы один банк предложить тебе такую доходность? Можем тебя заверить, что нет. Даже самый рискованный банк никогда не выставит такой доходности по депозитам. Но вкладывать в золото тоже необходимо с умом. Покупка золотых серёжек, браслетов или колец не имеет ничего общего с инвестированием накоплений в драгоценные металлы, а почему – обсудим чуть ниже.

Драгоценный металл гражданин нашей страны может приобрести несколькими способами. **Первый способ** – покупка золотых или серебряных ювелирных изделий. Ювелирные изделия ты можешь приобрести, как правило, в ювелирных магазинах. Приобретение таких изделий с рук – не самый оптимальный вариант, поскольку продавец в этом случае не сможет тебе гарантировать подлинность металла, из которого сделан товар. Но даже в том случае, если ты приобретёшь украшение в магазине, тебя нельзя поздравить с хорошей и тем более разумной инвестицией. Дело в том, что в стоимости украшения стоимость металла составляет от 60 до 75 %, всё остальное – это налог на добавленную стоимость, стоимость работ по изготовлению изделия, прочие расходы ювелирного завода и ювелирного магазина. Представим, что Наталья Александровна решила приобрести золотой браслет стоимостью 28 000 руб. и весом 10 г. Прошло несколько лет, и Наталья Александровна решила продать своё сокровище скупщику ювелирных изделий. Когда скупщик осмотрел и взвесил изделие, то предложил Наталье Александровне сумму в размере 18 000 руб. Как же так? – спросишь ты. Точно так же спросила и Наталья Александровна у скупщика, на что он ответил, что цена золота на рынке сейчас 1800 руб. за грамм. Цена немного выросла в последнее время, однако в любом случае ни один из скупщиков города не предложит Наталье Александровне изначальную сумму – 28 000 руб. Проблема в том, что на оставшиеся 10 000 руб. приходится НДС (налог на добавленную стоимость), который взимается практически со всей продукции, наценка ювелирного магазина и прочие расходы. Наталья Александровна, конечно же, очень расстроилась, но поделать ничего

уже не могла и сдала своё украшение за 18 000 руб. Запомни эту ситуацию и вспомни, когда тебе будут предлагать приобрести красивое кольцо в качестве выгодного вложения. Деньги, потраченные таким образом, принесут тебе только убытки. Если прибыль и возможна, то только через долгие-долгие годы, и будет она минимальной. Запомни: скупщики приобретают ювелирные изделия только по цене лома!

ВАЖНО!

Инвестиции в золото посредством покупки ювелирных изделий чаще всего убыточны и нецелесообразны.

**Второй способ** вложения денег в драгоценные металлы – слитки. Многие банки сегодня предлагают своим клиентам слитки разного веса – от 1 грамма и до 1 килограмма – на сколько у тебя денег хватит. Стандартные слитки золота, которые очень часто показывают в фильмах, весят 11,3 кг. Стоимость приобретения слитков золота меньше стоимости приобретения ювелирного изделия той же массы, однако дополнительные издержки всё же есть – это 18 % НДС и 2–3 % наценки банка. Да и проблем с хранением золотых слитков у тебя тоже будет немало. Дело в том, что банки выкупают, как правило, слитки драгоценных металлов, купленные в их же отделениях и хранящиеся в их сейфовых ячейках, следовательно, у тебя появится ещё одна статья затрат – стоимость аренды ячейки. Хранить драгоценные металлы дома не стоит по нескольким причинам: 1) вряд ли в домашних условиях возможно достичь того же уровня безопасности, что и в сейфе банка; 2) для хранения драгоценных металлов требуется особый микроклимат, исключающий повышенную влажность или соприкосно-

вение с органическими веществами (например, с потом); 3) банки чаще всего отказываются принимать драгоценные металлы с рук, поскольку экспертиза подлинности металла слишком дорога и высок риск мошенничества.

В случае если ты решил всё-таки приобрести слиток золота, то учти, что при обратной реализации слитка банк обратит внимание на его общий вид. На нём не должно быть пятен, царапин и сколов.

ВАЖНО!

При вложении денег в драгоценные металлы стоимость вложения будет формироваться из стоимости самого драгоценного металла, налога на добавленную стоимость, наценки банка.

**Третий способ** вложения средств – покупка монет из драгоценных металлов. Сегодня можно выделить два вида драгоценных монет – коллекционные и инвестиционные.

Коллекционные монеты – это монеты, выпускаемые Центральным банком России к определённым юбилейным датам. Такие монеты обладают не только материальной, но и художественной ценностью. В Центральном банке работает специальный отдел, сотрудники которого выбирают различные памятные даты в истории России и разрабатывают эскизы монет. Эти монеты иногда обладают собственным номиналом (тот номинал, который отражён на лицевой стороне монеты, – 1, 5, 10 и т. д. рублей), однако, как ты понимаешь, по этому номиналу их никто никогда не отдаёт и не принимает – странно было бы расплатиться в маршрутке за проезд золотой монетой номиналом 10 руб. Поэтому коллекционные монеты интересны только специалистам, которые могут оценить возможный рост стоимости такой монеты в будущем.

Центральный банк России ведёт специальный каталог, в котором ты можешь ознакомиться со всеми темами монет Банка

Серебряная монета номиналом 3 руб. серии «Лунный календарь»

Серебряная юбилейная монета номиналом 200 руб. 1999 г.

России. Поскольку в 2014 г. Россия принимает XXII Олимпийские зимние игры, самой популярной темой в последнее время стал спорт. Не менее популярна среди нумизматов тема животного мира – это ежегодная серия, посвящённая животным России, занесённым в Красную книгу РФ. Многие коллекционеры отдают предпочтение памятным монетам таких серий, как «Русский балет», «Архитектурные памятники России», «Географические открытия».

По данным Центрального банка, наибольшим спросом пользуются монеты небольших размеров весом 15 г и 31,1 г – эти монеты более доступны из-за большого тиража. Однако в ходу находятся и крупные монеты, например сторублёвая монета весом 1 кг. Есть и трёхкилограммовая монета номиналом 200 руб., её выпуск посвящён 275-летию Санкт-Петербургского монетного двора (см. рис.). Диаметр монеты равен 13 см, а толщина – 27,5 мм. Когда эта монета только появилась (в 1999 г.), её цена зашкаливала за полмиллиона рублей.

Однако имей в виду, что коллекционированием лучше заниматься специалистам, поэтому не стоит без предварительной подготовки начинать покупать коллекционные монеты, тем более что при покупке коллекционных монет ты также платишь НДС.

Впрочем, если золотые монеты тебя «зацепили», то можешь обратить внимание на инвестиционные монеты. Эти монеты не обладают никакой коллекционной ценностью, качество изображения на них не самое высокое и разновидностей их всего 4 (см. рис.).

Золотая монета «Георгий Победоносец» номиналом 50 руб. и массой 7,89 г. Золото 999-й пробы

Серебряная монета «Георгий Победоносец» номиналом 3 руб. и массой 31,1 г. Серебро 999-й пробы

Червонец, отчеканенный в 1975–1982 гг., массой 7,742 г. Золото 999-й пробы

Серебряная монета «Соболь» номиналом 3 руб. и массой 33,93 г. Серебро 925-й пробы

Все монеты из драгоценных металлов могут иметь различное качество в зависимости от того, находились ли уже в обороте (качество «пруфф») или реализуются впервые (качество «анцеркул»). У таких монет зеркальная поверхность и матовое рельефное изображение с надписями. Все монеты можно приобрести в коммерческих банках, которые реализуют их в герметичных капсулах. Вполне возможно, что тебе захочется открыть эту капсулу и потрогать монеты руками, однако этого как раз делать и нель-

зя. Любое прикосновение к поверхности монеты может привести к попаданию микрочастиц пота на её зеркальную поверхность, после чего она покроется пятнами, и реализовать такую монету будет уже значительно сложнее.

Как видишь, у каждого варианта вложения существуют свои плюсы и минусы. При покупке драгоценных украшений ты можешь носить их, однако вернуть в случае их продажи стоимость потраченных средств тебе вряд ли удастся. При приобретении слитков золота и коллекционных монет ты обязан будешь уплатить НДС, который банк при обратном выкупе тебе не возвратит. Инвестиционная монета не принесёт тебе эстетического удовлетворения, однако позволит уйти от НДС. Так что выбирай сам, какой вариант окажется в будущем для тебя удобней.

До сих пор мы тебе рассказывали о способах покупки золота в натуральном виде, однако банки в настоящее время предлагают и вариант безналичного приобретения золота. Сейчас мы с тобой поговорим об открытии обезличенных металлических

счетов (ОМС). Такие счета интересны тем, что ты покупаешь у банка золото, но в наличном виде его тебе не выдают, а отражают на специальном счёте. С тобой заключат договор на открытие ОМС, в котором будет отражён объём принадлежащего тебе драгоценного металла. Когда ты решишь продать своё золото, ты просто реализуешь его банку по цене покупки, действующей на

дату сделки, и тебе выплатят твой вклад деньгами. За хранение драгоценного металла тебе даже проценты заплатят. Небольшие – в пределах 0,5 %, но всё равно приятно, согласись. Плюсом ОМС является отсутствие НДС при покупке и продаже драгоценного металла, а также затрат на аренду сейфов и банковское хранение. Правда, такой вклад не подпадает под действие договора о страховании вкладов физических лиц, а потому при банкротстве банка тебе придётся надеяться только на то, что у банка хватит средств и имущества, чтобы возместить тебе твои потери.

Закончим свой обзор ещё одним способом инвестирования в золото – это WebMoney. Описываемая система позволяет своим клиентам создавать специальные «золотые» кошельки WMG. Электронные деньги в таких кошельках выражаются в золоте (в граммах драгоценного металла). Так, к единице WMG в таком кошельке приравнивается 1 грамм золота. Для обеспечения электронных денег системой WebMoney созданы специальные резервы из килограммовых слитков золота 995-й пробы, которые хранятся в специальных хранилищах лицензированной компании WM Metals FZE в Объединённых Арабских Эмиратах.

WMG с самого начала предназначалась для инвестиций, а не для расчётов. Поэтому ты вряд ли легко найдёшь интернет-магазины, которые будут готовы принять данные электронные платёжные средства в качестве оплаты своих товаров и услуг.

Опишем самый простой и распространённый способ инвестирования денег в золото посредством WebMoney:

1. Пополним свой Z- (долларовый) или R- (рублёвый) кошелёк любым из вариантов, который предлагает нам сайт webmoney.ru.

2. Обменяем имеющиеся WMZ или WMR на WMG (или, проще говоря, деньги на золото). Для этого воспользуемся сайтом

обменной биржи WebMoneywm.exchanger.ru. На данном сайте пользователи системы могут обменять принадлежащие им валюты WebMoney. Так, если ты обладаешь WMR, ты можешь выставить заявку и приобрести WMG и наоборот. Выставлять заявку не обязательно. Достаточно просмотреть те заявки, которые уже выставлены пользователями, и «удовлетворить» ту, которая тебе показалась наиболее выгодной. Заявки в системе представлены в виде таблицы, в которой самые выгодные находятся в верхних строках.

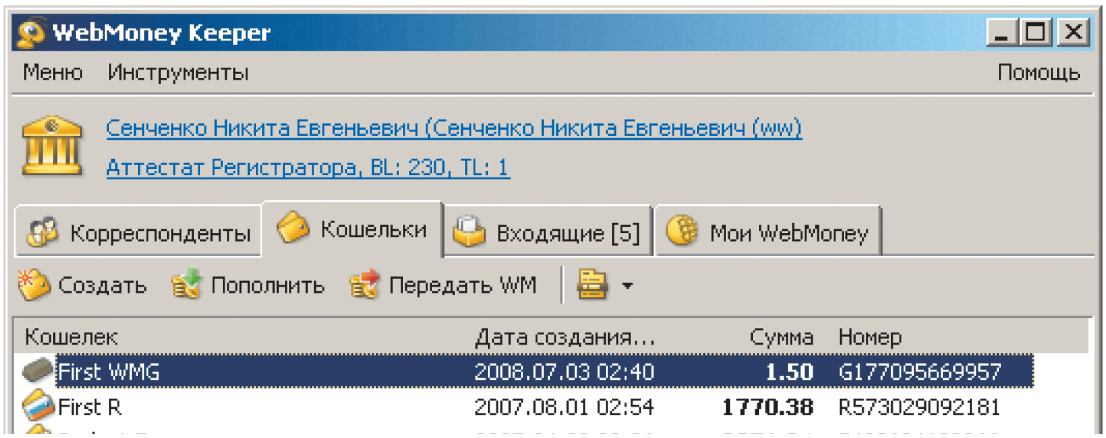
Выберите направление обмена (например, если вы хотите поменять ваши WMZ на WMG выбирайте список заявок на обмен "хочу WMR отдам WMZ":

хочу WMR отдам WMZ Курс (**) - **30,069**

| Номер заявки | Есть сумма WMG | Нужна сумма WMZ | Прямой курс (WMG/WMZ) | Обратный курс (WMZ/WMG) | Всего сумма WMG (*) | Дата подачи |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1005594 | 1,5 | 45,95 | 0,0326 | 30,6333 (+1,88%) | 1,5 | 01.07.2008 22:11 |
| 1007320 | 1,29 | 39,53 | 0,0326 | 30,6434 (+1,91%) | 2,79 | 02.07.2008 22:41 |
| 1005176 | 105,58 | 3235,99 | 0,0326 | 30,6496 (+1,93%) | 108,37 | 02.07.2008 23:50 |
| 958591 | 4,83 | 148,04 | 0,0326 | 30,6501 (+1,93%) | 113,2 | 01.07.2008 16:03 |



3. В результате мгновенного по времени обмена с Z-кошелька клиента списывается определённое количество WMZ (+0,8%) и на его же G-кошелёк поступает купленное количество WMG. Всё достаточно просто.



Валютные курсы, по которым происходит обмен на бирже wm.exchanger.ru, формируются самими клиентами системы. Они ориентируются на ситуацию на рынке валют, а также на собственные прогнозы и предпочтения.

Однако существует огромный минус – рынок WMG очень неликвидный, в результате чего ты можешь просто не продать то, что имеешь.

Мы обсудили несколько самых популярных способов вложения своих денег на финансовом рынке посредством коммерческих банков. Их, конечно, намного больше, однако для начала необходимо разобраться именно в этих способах и научиться управлять ими. Надеемся, что в будущем тебе помогут наши советы.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Назови 5 вариантов вложения денежных средств в золото. Какой метод, на твой взгляд, более выгодный для инвестирования?

*Задание 2*

О каких видах драгоценных монет ты узнал?

*Задание 3*

Чему равен 1 WMG в кошельке WebMoney?

*Задание 4*

Сопоставь нижеприведённые понятия.

| | |
|---|---|
| 1. Золото | А. «Анциркул» |
| 2. Инвестиционные монеты | Б. «Пруфф» |
| 3. Георгий Победоносец | В. Обезличенный металлический счёт |
| 4. Впервые реализуемые монеты | Г. Золотая инвестиционная монета |
| 5. Монеты, находившиеся в обороте | Д. Отсутствие НДС |

*Задание 5*

Распредели изображённые ниже монеты из драгоценных металлов по двум группам: инвестиционные и коллекционные – и занеси свои решения в таблицу.

1

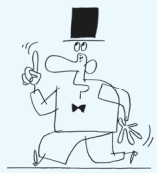
2

3

4

5

| Коллекционные | Инвестиционные |
|---|---|
| | |



# КРЕДИТ: ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН И ГДЕ ЕГО ПОЛУЧИТЬ

ЗАНЯТИЕ 4

Богатые люди на ветер денег не бросают –
так ведут себя только бедняки.
*Пауло Коэльо*



В будущем в любой момент в твоей жизни может возникнуть ситуация, когда понадобятся деньги, а их в настоящий момент не будет под рукой. Такая ситуация возможна по целому ряду причин: необходимо срочно купить стиральную машину, телевизор, автомобиль или квартиру. Все эти вещи стоят достаточно дорого, и приходится либо копить на них, либо обратиться в банк для того, чтобы купить необходимую вещь сразу, но в кредит. Тема нашего занятия – кредитные отношения граждан с банками.

Под кредитом мы с вами будем понимать сумму денег, которую банк выдал во временное пользование гражданину-заёмщику для покупки необходимых товаров либо услуг. Кредит дол-

жен быть обязательно возвращён в течение срока, на который он был выдан, а за пользование деньгами банка тебе придётся уплатить проценты, в результате чего сумма, которую ты возвратишь, окажется больше, чем брал в банке. Причём чем дольше ты возвращаешь кредит, тем бóльшую сумму процентов тебе придётся уплатить.

Прежде чем обратиться в банк за получением кредита, ты должен понять: а необходим ли он для тебя? Как правило, кредитом можно воспользоваться в следующих ситуациях:

1) если накопленных средств для полной оплаты желаемого товара нет, но твои регулярные доходы достаточно стабильны и высоки, чтобы вносить ежемесячные платежи по кредитам;

2) если ясно, что уплата сумм платежей по кредиту и процентов за него не нанесёт существенного урона твоему финансовому благополучию;

3) если у тебя есть собственные накопления, но нет желания их тратить.

От кредита лучше отказаться в следующих случаях:

1) если ежемесячные платежи по кредиту превышают 30–40 % от твоих доходов;

2) если суммы денежных средств, оставшихся после уплаты платежей по кредиту, недостаточно для удовлетворения основных нужд.

Однако самое важное при решении об обращении за кредитом – это расставить для себя приоритеты и понять необходимость той вещи, для покупки которой ты собираешься кредит получить. Подумай сам: насколько тебе необходим дорогой телефон или телевизор в кредит, если ты нуждаешься в жилье или автомобиле?

Если ты расставил приоритеты и считаешь, что кредит для тебя просто необходим в настоящий момент, то ты должен рассмотреть несколько формальных правил для того, чтобы определить степень рисков, с которыми сталкиваешься.

На практике специалисты уже давно выработали специальный «термометр» для определения рисков кредитования конкретного заёмщика. Изучи таблицу (с. 53), и ты увидишь, что наи-

лучший вариант – когда доля твоих долгов не превышает 15 % от общей суммы доходов.

**«ТЕРМОМЕТР» СООТНОШЕНИЯ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ЗАДОЛЖЕННОСТИ К РЕГУЛЯРНЫМ ДОХОДАМ**

| | | |
|---|---|---|
| 51 % или более | ОПАСНОСТЬ! | Отношение твоих ежемесячных платежей по задолженности к доходам очень высоко. Возможно, что ты не сможешь расплатиться по всем своим обязательствам |
| 39 % – 50 % | ГОРЯЧО! | Отношение твоих ежемесячных платежей по задолженности к доходам высоко. Возможно, тебе следует уменьшить свою задолженность для того, чтобы беспрепятственно стремиться к своим финансовым целям |
| 24 % – 38 % | ПРИЕМЛЕМО | Хотя отношение твоих ежемесячных платежей по задолженности к доходам находится на приемлемом уровне, ты тратишь значительную часть своих доходов на обслуживание долгов |
| 16 % – 23 % | ХОРОШО! | Отношение твоих ежемесячных платежей по задолженности к доходам сигнализирует, что твои финансы в безопасности. Тебе следует и в дальнейшем ограничивать свои долги на том же уровне |
| 15 % или менее | ВЕЛИКОЛЕПНО! | Отношение твоих ежемесячных платежей по задолженности к доходам очень низкое, даже если у тебя есть задолженности по ипотеке. Если же все твои долги потребительские, твоё финансовое здоровье выглядит великолепным |

Попробуем объяснить, как пользоваться предложенной таблицей. Предположим, что Виктор Иванович зарабатывает 30 000 руб. в месяц, а его ежемесячные платежи по задолженности составляют 14 500 руб. в месяц. Доля расходов на обслуживание долга, таким образом, у Виктора Ивановича составляет 48,33 % (14 500 руб. / 30 000 руб. × 100 % = 48,33 %). В соответствии с предложенным «термометром» Виктор Иванович находится в высокой зоне риска – ему следует ограничить дальнейшие заимствования, попробовать увеличить собственные доходы или найти способы снизить свою задолженность. Только такие меры позволят Виктору Ивановичу сохранить положительную кредитную историю, о которой поговорим чуть позже.

Ряд кредитных экспертов предлагают ещё одно правило получения кредитов, назовём его «правило 20 процентов». В соответствии с этим правилом никогда не следует допускать, чтобы кредиторская задолженность гражданина превышала долю в 20 % от суммы годового дохода заёмщика. В нашем примере Виктор Иванович зарабатывает 30 000 руб. в месяц, следовательно, за год сумма дохода составляет 360 000 руб. (12 месяцев × × 30 000 руб. = 360 000 руб.). Сумма кредиторской задолженности, которую может позволить себе Виктор Иванович в соответствии с правилом 20 %, равна 72 000 руб. (360 000 руб. × 20 % / 100 = = 72 000 руб.).

Теперь поговорим о том, где ты можешь получить кредит. Любой заёмщик сегодня может прокредитоваться в банке, в потребительском кооперативе, в микрофинансовой организации. Расскажем подробнее о каждой из этих организаций.

**Банк** – это организация, которая является посредником между теми, у кого деньги есть, и теми, у кого их нет. Люди, у которых есть временно свободные средства, открывают в банке депозит, а потом банк выдаёт эти привлечённые средства тем, кто хотел бы приобрести микроволновку, телевизор, мебель, автомобиль или квартиру в кредит. За пользование ссудой, как мы уже знаем, заёмщик уплачивает банку проценты. Часть этих процентов банк перечисляет вкладчикам, которые открыли депозит, а часть остав-

ляет себе. На эти средства банк и живёт. Основные характеристики получения кредита в банке следующие:

1) банковские проценты самые низкие из трёх рассматриваемых нами организаций (банк, потребительский кооператив и микрофинансовая организация);

2) деятельность коммерческих банков тщательно регулируется российским законодательством, а также нормативными актами Центрального банка России, что снижает риск нарушения твоих прав как заёмщика и позволяет эффективно защищать твои интересы в суде;

3) кредиты, выдаваемые коммерческими банками, являются услугами, а следовательно, подпадают под сферу контроля со стороны Роспотребнадзора, который имеет право регулярно проверять правомерность тех или иных действий банков в отношении заёмщиков и в который ты можешь обратиться в случае нарушения твоих прав;

4) банковская конкуренция на рынке очень высока, а потому заёмщик имеет возможность выбрать из нескольких кредитных предложений оптимальное для себя;

5) в банке предъявляются повышенные требования к заёмщику, происходит тщательная проверка его платёжеспособности.

**Потребительский кооператив** – это организация, которая предполагает членство в ней своих заёмщиков. Так же как и в банке, одни граждане в потребительский кооператив несут свои сбережения, а другие в нём получают займы. Однако ключевая особенность, о которой надо помнить: тех, кто несёт деньги, и тех, кто

эти деньги занимает у кооператива, объединяет то, что они являются членами этого кооператива. Поэтому перед тем как получить заём, как правило, необходимо внести первоначальный взнос в кооператив. Он небольшой и может составлять рублей 100–500, однако такой взнос даёт формальный повод получить заём в кооперативе. К основным характеристикам займа в потребительском кооперативе относятся следующие:

1) необходимость внесения небольшой денежной суммы в качестве членского взноса для вступления в кооператив;

2) повышенные проценты за пользование заёмными средствами (по сравнению с банковскими кредитами);

3) наличие регулирования со стороны Центрального банка, недостаточно законодательно проработанная деятельность микрофинансовых организаций, что осложняет защиту прав заёмщика;

4) заём в потребительском кооперативе не является услугой, а следовательно, ты не сможешь в случае чего обратиться в Роспотребнадзор;

5) количество потребительских кооперативов недостаточно высоко, условия займов на сайте, как правило, не выкладываются, а потому сравнить условия заимствования средств в различных потребительских кооперативах и найти лучший вариант слишком проблематично;

6) пониженные требования к платёжеспособности заёмщика по сравнению с банковским кредитом.

**Микрофинансовая организация** – это организация, которая выдаёт небольшие суммы в кредит за счёт собственных средств. В последнее время количество микрофинансовых организаций резко возросло. Практически в каждой оживлённой точке города вам могут предложить кредит за 15 минут, оформленный исключительно по паспорту и без поручителей. И доступность, и быстрота оформления являются очень привлекательной стороной займа в такой организации, однако есть и проблема: ссуда всегда выдаётся под очень высокий процент, а возврат денег от недобросовестных заёмщиков не всегда осуществляется гуманными и законными способами. Основными характеристиками займа в микрофинансовой организации являются следующие:

1) небольшая максимальная сумма, которую можно получить в кредит;

2) очень высокий уровень процентов по ссуде;

3) наличие регулирования со стороны Центрального банка, недостаточная законодательная проработка деятельности микрофинансовых организаций, что осложняет защиту прав заёмщика;

4) пониженные требования к платёжеспособности заёмщика по сравнению с банковским кредитом и потребительским кооперативом;

5) минимальное количество документов, которое требуется для получения кредита.

Самое важное различие между тремя видами кредитных организаций – это взимаемый процент. Так, если банк всегда прямо объявляет годовую ставку процента и обязан в договоре фиксировать полную стоимость кредита, то в потребительском кооперативе и микрофинансовой организации вы узнаете процентную ставку по займу только при подписании договора. Предположим, что Виктор Иванович решил взять кредит в размере 40 000 руб. на 6 месяцев и обратился в три финансовые организации: коммерческий банк «Рублёвый», потребительский кооператив «Трёшка» и микрофинансовую организацию ООО «БыстроДамДеньги». В банке «Рублёвый» заявка Виктора Ивановича была одобрена, и ему предложи-

ли подписать договор на получение в кредит суммы 40 000 руб. на 180 дней под 18 % годовых (оплата процентов ежемесячно, погашение основного долга равными платежами). В потребительском кооперативе «Трёшка» Виктору Ивановичу было предложено подписать договор на получение займа в сумме 40 000 руб. на 180 дней под 24 % годовых (оплата процентов ежемесячно, погашение основного долга равными платежами). Договор предусматривает уплату единовременного взноса при вступлении в кооператив. Микрофинансовая организация ООО «БыстроДамДеньги» предложила подписать договор на получение в кредит суммы 40 000 руб. на 180 дней под 2 % от суммы основного долга, начисляемых ежедневно (погашение основного долга равными частями каждые полмесяца). Договор предполагает взимание единовременной комиссии в размере 500 руб. за рассмотрение кредитной заявки. Рассмотрим, какие затраты понесёт Виктор Иванович в каждом из предложенных видов кредитования (см. табл. на с. 60).

Из представленной таблицы наглядно видно, что самый выгодный кредит для Виктора Ивановича – это кредит в банке, в этом случае его процентные платежи составят 2100 руб. за шесть месяцев. Второй по выгодности заём – это заём в потребительском кооперативе. В этом случае Виктор Иванович переплатит по кредиту сверх взятой взаймы ссуды 3300 руб., в том числе 2800 руб. в качестве процентов по кредиту. Однако дороговизна займов потребительского кооператива не абсолютна. В практике существуют примеры, когда потребительские кооперативы предлагают своим членам ссуды по более низким процентным ставкам, чем в банках. И, наконец, самая невыгодная ссуда – это ссуда, выданная в микрофинансовой организации. В этом случае Виктор Иванович переплатит за кредит сверх взятой взаймы ссуды 78 500 руб., в том числе 78 000 руб. в качестве процентов по кредиту. Исходя из приведённого примера запомни – ссуда в микрофинансовой организации очень дорогая, такую ссуду можно брать только в том случае, если ты готов возвратить её через один-два дня, во всех остальных случаях процентные платежи по ссуде превысят саму сумму ссуды.

*Таблица*

**СРАВНЕНИЕ ВЫПЛАТ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ В БАНКЕ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КООПЕРАТИВЕ И МИКРОФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, руб.**

| Период, дней | Банк | | | | Потребительский кооператив | | | | Микрофинансовая организация | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Остаток задолженности на конец периода | Погашение основного долга | Сумма процентных платежей | Общая сумма ежемесячного платежа | Остаток задолженности | Погашение основного долга | Сумма процентных платежей | Общая сумма ежемесячного платежа | Остаток задолженности | Погашение основного долга | Сумма процентных платежей | Общая сумма ежемесячного платежа |
| Прочие платежи | | | | | | | | 500 | | | | 500 |
| 15 | | | | | | | | | 40 000,00 | 3333,33 | 12 000,00 | 15 333,33 |
| 30 | 40 000,00 | 6666,67 | 600,00 | 7266,67 | 40 000,00 | 6666,67 | 800,00 | 7466,67 | 36 666,67 | 3333,33 | 11 000,00 | 14 333,33 |
| 45 | | | | | | | | | 33 333,34 | 3333,33 | 10 000,00 | 13 333,33 |
| 60 | 33 333,33 | 6666,67 | 500,00 | 7166,67 | 33 333,33 | 6666,67 | 666,67 | 7333,34 | 30 000,01 | 3333,33 | 9000,00 | 12 333,33 |
| 75 | | | | | | | | | 26 666,68 | 3333,33 | 8000,00 | 11 333,33 |
| 90 | 26 666,66 | 6666,67 | 400,00 | 7066,67 | 26 666,66 | 6666,67 | 533,33 | 7200,00 | 23 333,35 | 3333,33 | 7000,01 | 10 333,34 |
| 105 | | | | | | | | | 20 000,02 | 3333,33 | 6000,01 | 9333,34 |
| 120 | 19 999,99 | 6666,67 | 300,00 | 6966,67 | 19 999,99 | 6666,67 | 400,00 | 7066,67 | 16 666,69 | 3333,33 | 5000,01 | 8333,34 |
| 135 | | | | | | | | | 13 333,36 | 3333,33 | 4000,01 | 7333,34 |
| 150 | 13 333,32 | 6666,67 | 200,00 | 6866,67 | 13 333,32 | 6666,67 | 266,67 | 6933,34 | 10 000,03 | 3333,33 | 3000,01 | 6333,34 |
| 165 | | | | | | | | | 6666,70 | 3333,33 | 2000,01 | 5333,34 |
| 180 | 6666,65 | 6666,65 | 100,00 | 6766,65 | 6666,65 | 6666,65 | 133,33 | 6799,98 | 3333,37 | 3333,37 | 1000,01 | 4333,38 |
| Всего | | 40 000,00 | 2100,00 | 42 100,00 | | 40 000,00 | 2800,00 | 43 300,00 | | 40 000 | 78 000,07 | 118500,07 |

ВАЖНО!

Ссуда в микрофинансовой организации очень дорогая, такую ссуду можно брать только в том случае, если ты готов возвратить её через один-два дня, во всех остальных случаях процентные платежи по ссуде превысят саму сумму ссуды.

## ПОДВЕДЁМ ИТОГИ

Наверняка у тебя есть мечта о покупке телефона, ноутбука или другой техники, или, может быть, ты мечтаешь о путешествии за границу?

А теперь подумай, нужен ли тебе кредит, чтобы осуществить мечту. Для этого ответь на следующие вопросы:

1. Какой суммы тебе не хватает для реализации твоей мечты?
2. Можно ли отложить во времени реализацию твоей мечты?
3. Есть ли у тебя источник дохода, который позволит тебе выплатить кредит и проценты банку?
4. Станет ли кредит средством реализации заветной мечты или тяжким бременем на несколько месяцев, а может, даже и лет?
5. Есть ли альтернативные варианты реализации мечты (накопление, подработка, предстоящий подарок от родителей и др.)?

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Опиши случаи, в которых целесообразно использовать кредит.

*Задание 2*

Опиши случаи, в которых лучше отказаться от кредита.

*Задание 3*

Сопоставь значения долговой нагрузки гражданина и оценки её с точки зрения рискованности для регулярности выплат.

| | |
|---|---|
| 1. 51 % или более | А. ХОРОШО! |
| 2. 39 –50 % | Б. ГОРЯЧО! |
| 3. 24 – 38 % | В. ВЕЛИКОЛЕПНО! |
| 4. 16 – 23 % | Г. ОПАСНОСТЬ! |
| 5. 15 % или менее | Д. ПРИЕМЛЕМО |

*Задание 4*

Дай определение следующим понятиям:

Банк – это _____

Потребительский кооператив – это_____

Микрофинансовая организация – это _____

*Задание 5*

Перечисли преимущества и недостатки получения кредита (займа) в банке.

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| | |

*Задание 6*

Перечисли преимущества и недостатки получения кредита в микрофинансовой организации.

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| | |

*Задание 7*

Перечисли преимущества и недостатки получения кредита в потребительском кооперативе.

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| | |

# КАКОЙ КРЕДИТ ВЫБРАТЬ И КАКИЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПОЧЕСТЬ

ЗАНЯТИЕ 5

Выбирайте предмет соответственно вашим способностям, подумайте, что ваши плечи могут скинуть и что они могут нести.
*Гораций*



Кредит может понадобиться тебе на самые разные цели – на улучшение жилищных условий, на приобретение бытовой техники, на образование, на отдых. Для каждой из перечисленных целей банки выработали различные условия. Эти условия отличаются по предлагаемым суммам, по процентным ставкам, по срокам кредитования и пр. В материалах этого занятия изложено, какой вид кредита для каких целей подходит и как подобрать самые выгодные условия кредитования.

Банки очень внимательно изучают цели, на которые ты собираешься привлечь кредит, поскольку от этого зависит, какие проценты ты уплатишь и какие документы от тебя потребуют при его

оформлении. В будущем тебе могут понадобиться четыре вида кредита: потребительский, автокредит, ипотечный кредит и кредит по кредитной карте. Их основные характеристики приведены в таблице.

*Таблица*

**СРАВНЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КРЕДИТОВ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

| Признак сравнения | Потребительский кредит | Автокредит | Ипотечный кредит | Кредитная карта |
|---|---|---|---|---|
| Срок | От нескольких месяцев до 5 лет | До 5 лет | До 30 лет | До 3 лет |
| Сумма | До 750 000 руб. | До 5 млн руб. | До 85 % от стоимости заложенной квартиры | До 600 тыс. руб. |
| Процентная ставка | Высокая | Средняя | Средняя, по особым программам низкая | Высокая |
| Срок рассмотрения заявки | В течение нескольких минут | В течение дня | В течение нескольких дней | От нескольких минут до нескольких дней |
| Дополнительные затраты | Отсутствуют | Оформление страховки | Оформление страховки и документов | Отсутствуют |

Потребительский кредит является одним из самых распространённых видов займа, которые предоставляет банк. Даётся он обычно на покупку бытовой техники, электроники или мебели. С тебя чаще всего не потребуют никаких документов, кроме паспорта. После нескольких вопросов, которые будут внесены в заявку-анкету, тебе предложат сфотографироваться на камеру. Заявка будет рас-

смотрена очень быстро, и уже через короткое время, в случае если банк принял положительное решение, тебе предложат подписать кредитный договор. Однако, сам понимаешь, не всё так просто. Облегчённая процедура получения кредита влечёт за собой и повышенную процентную ставку, ведь за 15 минут у банка не появится возможности проверить тебя со всей необходимой тщательностью, а следовательно, риск невозврата ссуженных денег у него повышается. Правда, и обмануть банк тоже не удастся, ведь в банке работают профессионалы и проверка идёт по 4–5 различным базам, а кроме

того, для проверки твоего сотового тебе могут позвонить на телефон и выяснить некоторые вопросы.

Автокредит является более целевой ссудой, чем потребительский кредит. Цель предоставления средств определена сразу – это покупка автомобиля, и потратить деньги на другие цели у тебя не получится, поскольку перечисление средств на твой банковский счёт, а тем более предоставление кредита наличными не предполагается. Так же как и при потребительском кредите, кредитный менеджер предложит тебе заполнить кредитную заявку, после чего её направят в банк и будут рассматривать в течение 1–3 дней. В случае положительного решения банка тебе придётся внести первона-

чальный взнос – от 0 до 10 % стоимости автомобиля. Ставка по автокредитам несколько ниже стоимости потребительского кредита, но всё равно достаточно высока и может достигать 20 % годовых. При обращении к кредитному менеджеру обязательно выясни, существуют ли в его банке льготные автокредиты, и с подобным же вопросом обратись к другим кредитным менеджерам, поскольку экономия на процентной ставке может оказаться очень даже привлекательной. При покупке автомобиля в кредит придётся понести и дополнительные затраты, в частности оформить КАСКО.

Ипотечный кредит является, пожалуй, одним из самых сложных в оформлении кредитов. Сам понимаешь, что банк очень рискует, когда выдаёт большую сумму денег в долг на несколько лет, поэтому проверка заёмщика будет максимально полной. Помимо проверки, банк привлекает в качестве залога покупаемую квартиру, а также может попросить привести поручителей, которые будут отвечать по твоим долгам в случае, если стоимости квартиры и твоих доходов в будущем не хватит для погашения всей стоимости кредита. Перед тем как подписать кредитный договор, обязательно сравни предложения различных банков по данному виду кредитования. Среди ключевых параметров сравнения тебе необходимо выяснить: 1) срок кредита (оплачивать кредит придётся в течение нескольких лет, а потому тебе надо подобрать такой срок кредитования, когда сумма ежемесячных выплат не будет лежать слишком тяжким бременем на твоём бюджете); 2) сумма кредита (чем больше сумма кредита, тем больший размер ежемесячных платежей тебе придётся вносить и тем бóльшую сумму процентов придётся уплатить); 3) срок рассмотрения заявки и срок, в течение которого действует решение (ты должен понимать, что решение по ипотечному кредиту – это дело нескольких дней, а потому ситуация, когда ты нашёл квартиру и надеешься в этот же день получить кредит на её покупку, невозможна. Следует также помнить, что одобренная заявка на ипотечный кредит действует в течение определённого времени, как правило, до месяца); 4) дополнительные затраты по кредиту (сюда могут относиться различные виды страхования, комиссии и пр.). Этапы сделки по приобретению жилья с использованием ипотечного кредита представлены на схеме (с. 68).

Этапы сделки покупки жилья с использованием ипотечного кредита

Рассмотрение основных видов кредитования граждан мы с тобой закончим кредитными картами. Кредитные карты стали очень популярными в последнее время, однако, и это необходимо чётко запомнить, кредит по таким картам легче всего загоняет заёмщиков в долговую кабалу. Опасность здесь вот в чём: по карте открывается лимит денежных средств, который ты можешь использовать для приобретения необходимых товаров или услуг. Вариант погашения ссуды ты выбираешь сам, банк сообщает только минимальную сумму, которую ты должен перечислять ему ежемесячно. Однако именно тут и кроется ловушка: банк при расчёте минимального платежа учитывает только процентные выплаты, а сумму основного долга нет, поэтому ты можешь годами оплачивать сумму, указанную банком, а общая величина задолженности так и не станет меньше. Кроме того, проценты по кредитным картам могут быть очень высокими. В случае если ты решил воспользоваться кредитной картой, обязательно выясни для себя следующие важные вопросы:

1. Какова стоимость годового обслуживания карты?
2. Какова годовая процентная ставка за пользование деньгами банка?
3. Каков минимальный платёж в счёт погашения кредита по карте?
4. Как рассчитывается процент?
5. Существует ли льготный период (это период, в течение которого банк не взимает проценты за пользование кредитом)?
6. Каковы льготы по карте?

Когда ты сравниваешь различные виды кредитов и предложения различных банков, необходимо помнить, что кредит – дело платное. Именно за счёт процентов банки зарабатывают деньги для себя и своих акционеров, а потому придумывают самые различные способы взимания процентов со своих клиентов, не всегда выгодные последним. Попробуем разобраться в тех способах взимания процентов, которые могут использовать российские банки.

ВАЖНО!

Чтобы не попасть в сложную ситуацию, необходимо узнавать о всех комиссиях, штрафах и порядке начисления процентов. От кредитных менеджеров необходимо требовать расчёта графика платежей, который бы позволил вычислить, когда задолженность перед банком будет погашена.

В настоящее время проценты начисляются только на остаток долга, а потому для расчёта процентов используется формула простой процентной ставки. Предположим, что Виктор Иванович Смирнов взял в банке «Рублёвый» ссуду в размере 100 000 руб. на 5 лет под 10 % годовых. Поскольку ссуду Виктор Иванович взял на 5 лет, а в каждом году 12 месяцев, то в течение срока кредитования он осуществит 60 выплат (5 лет × 12 месяцев = 60 выплат). Ежемесячно Виктор Иванович должен будет вносить платёж в размере 1666 руб. 67 коп. (100 000 руб. : 60 выплат = 1666 руб. 67 коп.). За первый месяц пользования кредитом Виктор Иванович должен будет уплатить проценты за всю сумму полученного кредита, а именно 833 руб. 33 коп. (100 000 руб. × × (10 % :12 месяцев) /100 = 833 руб. 33 коп.). В приведённом примере 10 % мы делим на 12 месяцев по той причине, что процентная ставка у нас указана годовая, а уплачиваем проценты каждый месяц. Всего в конце первого месяца пользования кредитом Виктор Иванович должен будет уплатить 2500 руб. (1666 руб. 67 коп. основного долга + 833 руб. 33 коп. процентов за пользование кредитом). Во втором месяце Виктор Иванович процентов заплатит уже меньше. Это произойдёт по той простой причине, что за прошлый месяц часть долга (1666 руб. 67 коп.) уже погашена и остаток задолженности стал меньше – 98 333 руб. 33 коп. (100 000 руб. – 1666 руб. 67 коп.). В результате сумма процентов, которую уплатит Виктор Иванович, составит 819 руб. 44 коп. ((100 000 руб. – 1666 руб. 67 коп.) × (10 % / 12 месяцев) / 100 =

= 819 руб. 44 коп.). Общая сумма платежа во втором месяце составит 2486 руб. 11 коп. (1666 руб. 67 коп. + 819 руб. 44 коп. = = 2486 руб. 11 коп.). Аналогично рассчитываются платежи в последующие месяцы.

Сумма платежа в течение всего срока действия договора постепенно уменьшается, и через 5 лет Виктор Иванович должен будет заплатить всего 1680 руб. 56 коп. Всего за 5 прошедших лет Виктору Ивановичу придётся выплатить 100 000 руб. основного долга и 25 416 руб. 67 коп. процентных платежей.

Вариант, который мы с тобой сейчас рассмотрели, называется кредитованием с дифференцированными платежами. Называется он так по той причине, что общая сумма платежа за текущий месяц отличается от аналогичной суммы предыдущего месяца. Однако существует и другой вариант погашения кредита – равными платежами.

Рассмотрим в качестве примера тот же самый кредит Виктора Ивановича, однако с одним условием – банк предлагает заёмщику платить каждый месяц одинаковую сумму, которая будет включать и сумму процентов, и сумму погашения основного долга. В прошлом примере Виктор Иванович платил разную сумму только по процентным платежам, а сумма основного долга погашалась равными платежами. Теперь же ему придётся платить разную сумму и по основному долгу, и по процентным платежам. Простой формулой тут вряд ли обойтись, для расчёта целесообразнее использовать встроенную функцию ПЛТ программы Microsoft Office Excel.

Сравни два вида платежей, и ты увидишь, что даже на коротком временно́м этапе (с дифференцированными и равными платежами) разница в процентах между двумя видами оплаты составляет 2065 руб. 33 коп. При более продолжительном сроке кредитования либо при большей сумме займа разница в процентах возрастает значительно. Поэтому запомни: в случае если есть выбор между дифференцированными и равными ежемесячными платежами по кредиту, выгоднее вариант с дифференцированными платежами.

ВАЖНО!

В случае если есть выбор между дифференцированными и равными ежемесячными платежами по кредиту, с финансовой точки зрения выгоднее («по деньгам») вариант с дифференцированными платежами.

После того как ты заполнишь заявку, банк проведёт проверку, и в случае получения положительного результата тебе предложат подписать кредитный договор. При подписании кредитного договора будь осторожен, ведь документ, под которым ты подпишешься, накладывает на тебя определённые обязательства. Отказаться от этих обязательств будет невозможно, и, следовательно, ты должен внимательно прочитать кредитный договор. Прочитай все свои права и обязанности, изучи график платежей, штрафные санкции за просрочку платежей и прочие условия. Обязательно возьми и со-

храни свою копию договора. В случае возникновения споров с банком доказывать свою правоту с договором на руках будет проще.

Очень часто при особо трудных ситуациях заёмщик может привлечь в качестве помощника кредитного брокера. Кредитных брокеров обычно привлекают в случае получения ипотечного кредита. В настоящее время можно выделить три вида кредитных брокеров: «белых», «серых» и «чёрных». «Белые» брокеры вполне легально осуществляют свою деятельность. Их цель – найти для заёмщика наиболее выгодный кредит, не нарушив при этом никаких законодательных ограничений. Тебе нужно обращаться именно к таким. «Серые» и «чёрные» брокеры, как правило, пренебрегают требованиями закона, а следовательно, могут принести тебе проблемы.

ВАЖНО!

Чтобы избежать неприятностей, способных оставить отпечаток на всю жизнь, нужно избегать сомнительных личностей, предлагающих свои услуги через объявления на остановках или на бесплатных досках в Интернете.



Как видишь, кредитование – это сложный и ответственный процесс. Хорошо подумай перед тем, как взять на себя кредитные обязательства.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Коммерческий банк предлагает для своих клиентов широкую линейку кредитных продуктов, перечень которых представлен в таблице 1.

*Таблица 1*

| Программа кредитования | Сумма кредита | Ставка в рублях | Ставка в валюте | Срок кредита |
|---|---|---|---|---|
| Экспресс-кредит (в течение 1 дня; документы: паспорт и страховое свидетельство) | До 300 000 руб. | 28,5 % | – | До 5 лет |
| Потребительский кредит без обеспечения (рассмотрение и выдача в течение 5 дней; документы: паспорт, страховое свидетельство и справка с места работы о доходах) | До 1 500 000 руб.<br>До 50 000 долл. США.<br>До 38 000 евро | 17,0 % | 14,0 % | До 5 лет |
| Потребительский кредит под поручительство физических лиц (рассмотрение и выдача в течение 5 дней; документы: паспорт, страховое свидетельство и справка с места работы о доходах, те же документы для двух поручителей) | До 3 000 000 руб.<br>До 100 000 долл. США.<br>До 76 000 евро | 16,5 % | 13,5 % | До 5 лет |

*Продолжение таблицы*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Образовательный кредит | Не более 90 % стоимости обучения | 12 % | – | До 11 лет |
| Жилищный кредит для молодых семей (для семей, в которых мужу или жене не исполнилось больше 30 лет) | До 90 % от первоначальной стоимости жилья | 12 % | – | До 30 лет |
| Жилищный кредит для покупки квартир в новостройках (из списка, предлагаемого банком) | До 88 % от первоначальной стоимости жилья | 12 % | – | До 12 лет |
| Автокредит | До 85 % от стоимости автомобиля | 14,5 % | 11,5 % | До 5 лет |



Изучи внимательно таблицу и дай рекомендации клиентам банка, какой вид кредита им следует выбрать.

1. Алексей Владимирович хотел бы приобрести новый сотовый телефон стоимостью 30 000 руб. Времени на получение справки о доходах с места работы и поиск поручителей у Алексея Владимировича нет. Кредит Алексей Владимирович предполагает привлечь на 1 год. Какой вид кредита следует предпочесть Алексею Владимировичу?

2. Михаил Дмитриевич хотел бы получить кредит в размере 1 500 000 руб. на ремонт своей новой квартиры. Михаил Дмитриевич попросил своего отца Дмитрия Викторовича и брата Александра Дмитриевича выступить поручителями по кредиту, они согласились это сделать. Кредит Михаил Дмитриевич предполагает привлечь на 3 года. Какой вид кредита следует предпочесть Михаилу Дмитриевичу?

3. Анастасия Юрьевна хотела бы получить кредит на туристическую поездку в Европу. Сумма кредита – 125 000 руб. Для получения кредита Анастасия Юрьевна заказала в бухгалтерии своей фирмы справку о доходах. Кредит Анастасия Юрьевна предполагает привлечь на 2 года. Какой вид кредита следует предпочесть Анастасии Юрьевне?

4. Елена Александровна предполагает получить кредит на покупку квартиры на вторичном рынке жилья. Стоимость квартиры – 3 125 000 рублей. Взнос за квартиру, который предполагает внести Елена Александровна, – 500 000 рублей. Срок, на который предполагается привлечь кредит, – 10 лет. Мужу Елены Александровны 28 лет, Елене Александровне 27 лет. Какой вид кредита следует предпочесть Елене Александровне?

5. Александр Иванович предполагает получить кредит на покупку жилья в новостройке. Банк предложил список квартир в новостройках, финансируемых за счёт его средств, и Александр Иванович решил купить один из предложенных вариантов. Стоимость квартиры – 6 000 000 руб. Взнос самого Александра Ивановича составит 1 500 000 руб. Срок кредита – 10 лет. Возраст Александра Ивановича – 45 лет, возраст его жены – 40 лет. Какой вид кредита следует предпочесть Александру Ивановичу?

*Задание 2*

Сопоставь термины и описания их значений в правой и левой колонках.

| | |
|---|---|
| 1. Кредитный лимит | А. Период беспроцентного пользования денежными средствами по кредитной карте клиента при условии полного погашения задолженности в установленные банком сроки |
| 2. Кредитная история | Б. Сумма, в пределах которой банк готов предоставить клиенту кредит для оплаты товаров и снятия наличных |
| 3. Льготный период | В. История платежей клиента по всем кредитам (погашенным или действующим) |

*Задание 3*

Зайди на сайт любого коммерческого банка, найди на нём кредитный калькулятор и ответь на следующий вопрос. Какую сумму процентов тебе придётся уплатить банку в случае, если привлечёшь в банке 100 000 руб. сроком на 3 года по кредитным продуктам, которые он предлагает своим клиентам?

| Вид риска | Защита |
| --- | --- |
| Инфляционный | Сберегательный вклад; в случае очень вы… золото, иностранная валюта |
| Валютный | Сбалансированный портфель инвестиций в… |
| Кредитный | ССВ, диверсификация, анализ рейтингов на… |
| Рыночный | Диверсификация, тщательный анализ, конс… особенно во время экономического спада |
| Физический | Страхование |
| Предпринимательский | Разделение риска с партнёрами, раз… семьи и собственности фирмы |
| Мошенничества | Знание законов, правоохрани… |

МОДУЛЬ 2

# ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ

# ЧТО ТАКОЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ И КАКИЕ ОНИ БЫВАЮТ

ЗАНЯТИЕ 6

Играя в незнакомую игру, никогда не делай первого хода.
*Неизвестный*



Сегодня трудно найти человека, который не слышал такие слова, как «акция», «облигация», «вексель». Этими терминами часто пользуются экономисты, политики, журналисты. Иногда кажется, что перечисленные ценные бумаги слишком далеки от нас и пользоваться ими в обыденной жизни ни к чему. Тем не менее многие граждане нашей страны уже пришли к пониманию того, что ценные бумаги – это один из способов выгодно инвестировать свои деньги. Какие ценные бумаги обращаются на рынке и чем они отличаются друг от друга, мы постараемся узнать на нашем первом занятии, посвящённом фондовому рынку.

В последние годы операции на рынке ценных бумаг становятся всё более популярным и доступным инструментом инвестирования свободных денежных средств. Это связано со многими факторами. Во-первых, каждого из нас сегодня сопровождает масса финансовой информации. Ежедневно средства массовой информации знакомят нас с состоянием индексов ММВБ и РТС, аналитики сокрушаются по поводу динамики цен на акции компаний финансового сектора, а комментаторы бегло описывают перспективы «голубых фишек». Во-вторых, всё большее количество финансовых компаний убеждают вложить деньги в их паевые инвестиционные фонды (ПИФы), пройти курс обучения интернет-трейдингу или воспользоваться услугами по выходу на рынок ценных бумаг. В-третьих, само государство призывает своих граждан задуматься о пенсионных накоплениях, выбрать для них подходящую управляющую компанию и тем самым повысить будущий уровень своего благосостояния.

Выйти на рынок ценных бумаг – это ответственный в силу своей рискованности шаг. Выбирая рынок ценных бумаг в качестве инструмента своей инвестиционной стратегии, каждый должен чётко понимать, что он отправляется в свободное плавание и только от него самого, его знаний и, конечно, удачи зависит финансовое благополучие его самого и его семьи.



Под рынком ценных бумаг мы договоримся понимать сегмент финансового рынка, на котором происходит купля-продажа ценных бумаг. Ценные бумаги, обращающиеся на одноимённом рынке, можно разделить на две большие группы: долевые и долговые.

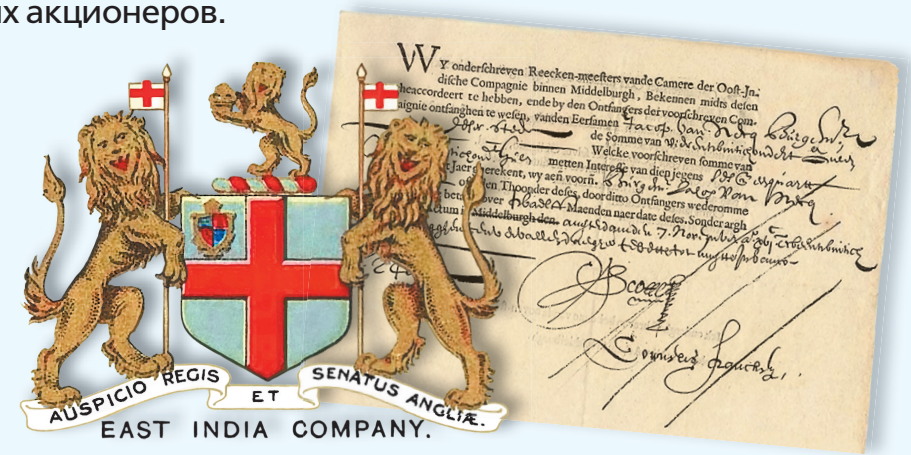
Наиболее распространённым видом долевых ценных бумаг являются обыкновенные и привилегированные акции. **Акция** – это ценная бумага, которая удостоверяет твоё право на часть уставного капитала компании. Уставный капитал – это стартовый капитал компании, с которого она начинает свою коммерческую деятельность. Уставный капитал в акционерных обществах разбивается на доли. Факт уплаты взноса в уставный капитал удостоверяется акцией или акциями в зависимости от величины взноса. Представим, что ты и твои деловые партнёры хотите создать акционерное общество с уставным капиталом в 500 тыс. руб. и для оплаты уставного капитала

выпускаете 500 акций. Номинальная стоимость каждой акции составляет 1 тыс. руб. Учредители самостоятельно определяют номинальную стоимость одной акции. Вы с таким же успехом могли выпустить 500 тыс. акций стоимостью 1 рубль каждая или 2 акции по 250 тыс. руб. Основное требование – количество и номинальная стоимость акций должны быть прописаны в уставе компании, а сам выпуск акций – зарегистрирован в Центральном банке России. Количество акций, которое принадлежит акционеру, свидетельствует о его доле в уставном капитале компании и, следовательно, степени его влияния на управление компанией. Продолжим уже начатый пример. Предположим, из 500 акций ты оплатил и получил в собственность 25 акций. Это значит, что твоя доля в уставном капитале компании будет составлять 5 % (25 акций / 500 акций × 100 %). Примерно такую же цифру будет составлять степень твоего влияния на решения в компании, которые будут приниматься общим голосованием.



## Это интересно

Первые акционерные общества, а соответственно и акции в современном их понимании появились в Англии XVIII в. Именно тогда британские Ост-Индская и Вест-Индская компании начали активно привлекать капитал за счёт выпуска акций. Акции подобных компаний определяли долю в уставном капитале, право на получение дивидендов и возможность участия в общих собраниях акционеров.



В зависимости от того, какое количество акций ты контролируешь, выделяют контрольный пакет, блокирующий пакет и миноритарный пакет акций. В случае если твой пакет акций позволяет тебе принимать решения в компании единолично, в том числе назначать руководство организации, то твой пакет является контрольным. Формально контрольным считается пакет в 50 % акций + + 1 акция. Однако фактическое значение контрольного пакета значительно меньше. Всё зависит от количества акционеров. Если акционеров мало, то значение контрольного пакета должно быть максимально приближено к указанной сумме. Если же акционеров много, то и величина контрольного пакета тоже снижается: иногда до 20, а то и до 10 % от общего количества выпущенных акций.

Блокирующий пакет – это такая доля в уставном капитале общества, которая позволяет блокировать большинство важнейших решений общего собрания акционеров в том случае, если они для тебя невыгодны. Доля блокирующего пакета, как правило, составляет 25 % + 1 акция.

Миноритарный пакет – это доля в уставном капитале, которая не позволяет оказывать значительного влияния на решения, принимаемые общим собранием акционеров.

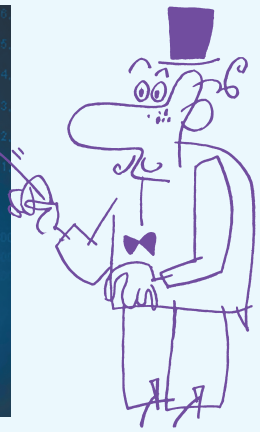
В зависимости от того, как размещаются акции и как впоследствии они переходят от одного владельца к другому, выделяют акционерные общества закрытого и открытого типа.

Акции закрытого акционерного общества могут распределяться только между учредителями или заранее определённым кругом лиц. Они же имеют преимущественное право на приобретение акций при их реализации. Количество акционе-

ров закрытого акционерного общества ограниченно. Их может быть не больше 50. Акции такой компании не обращаются на рынке ценных бумаг, и поэтому рынок их может быть недостаточно ликвиден. Это означает, что если ты владеешь акциями закрытого акционерного общества и собираешься их продать, то первоочередные покупатели – это соучредители. Если они не готовы приобрести твою долю, то мы вынуждены тебя огорчить: найти покупателя на акции может оказаться слишком сложным делом.

## Это интересно

Вопреки общепринятому мнению существуют компании, которые редко выплачивают дивиденды по своим акциям либо вообще их не выплачивают. Так происходит в том случае, если собственники предприятия решают направить всю прибыль на развитие предприятия. Так, известный инвестор У. Баффет за всю историю существования своей компании «Berkshire Hathaway» (существует с 1965 г.) выплачивал дивиденды все-



го один раз. Связывает он это с тем, что компания способна обеспечить прирост стоимости акций своим акционерам выше, чем любой иной способ инвестирования средств, доступный им на рынке. Правда, обналичить этот рост они могут, только продав свои акции.

С открытым акционерным обществом дела обстоят несколько иначе. Акционером такой компании может стать любой желающий, у которого достаточно средств для того, чтобы оплатить своё приобретение. Именно акции открытых акционерных обществ обращаются на рынке ценных бумаг – биржевых площадках. Перед тем как торговаться на бирже, акции должны пройти листинг. Листинг – это особая процедура отбора акций, которые могут быть допущены к продаже на бирже.

Как мы уже отметили, участников рынка ценных бумаг интересуют именно акции открытых акционерных обществ. Однако акции акционерных обществ могут предоставлять разные права своим владельцам. С этих позиций выделяют обыкновенные и привилегированные акции.

Обыкновенные акции удостоверяют право своих владельцев на участие в общем собрании акционеров, в голосовании по принимаемым ими решениям, на долю чистой прибыли.

Привилегированные акции, как правило, ограничивают права своих владельцев на участие в голосовании на общем собрании акционеров, однако у них есть одно преимущество. Привилегированные акции дают своим владельцам гарантию выплат дивидендов. Такая гарантия может быть либо в виде фиксированной доли прибыли, подлежащей распределению, либо в виде фиксированной суммы дивидендов.



И обыкновенные, и привилегированные акции открытых акционерных обществ торгуются на биржевых площадках.

Теперь о долговых ценных бумагах. На рынке ценных бумаг могут обращаться облигации и векселя. Расскажем подробнее о каждом из названных инструментов.

**Облигация** – это ценная бумага, которая удостоверяет долговое обязательство компании перед владельцем облигации и предусматривает погашение обозначенной в ней суммы в оговорённые сроки, а также выплату предусмотренных купонных платежей. Говоря простым языком, облигация – это бумага, в которой компания признаёт, что она должна тебе ту сумму, которая на ней обозначена. Возврат денег произойдёт в срок, который

указан в облигации. Поскольку заёмные отношения предполагают платность (да ты и сам вряд ли предоставлял бы деньги компании за просто так), то облигации предполагают купонные выплаты. По сути, купонные выплаты – это платежи за пользование компанией твоими деньгами. Купонные выплаты производятся, как правило, не чаще одного раза в квартал. Облигации для крупных компаний могут оказаться очень выгодным средством привлечения денежных ресурсов.

Представь себя в роли президента крупной компании. Тебе нужно для развития бизнеса привлечь финансовые ресурсы в размере 1 млрд 200 млн руб. Можно обратиться в банк. Однако в таком случае возникает ряд ограничений. Во-первых, тебе надо найти банк, который будет готов предоставить в долг такую сумму. Во-вторых, банк сам финансовыми ресурсами не обладает, он привлекает их с финансового рынка. Следовательно, банк – это посредник, который если и даст тебе денег в долг, то точно с дополнительной прибылью для себя. Что тебе мешает выйти на

рынок ценных бумаг и привлечь деньги с помощью облигаций? В нашем случае, например, ты можешь выпустить 1200 тысяч облигаций по цене 1 тыс. руб. каждая. Инвесторы, которые приобретут такие облигации, станут твоими кредиторами. Такой вариант привлечения денежных средств может оказаться даже выгоднее, чем привлечение кредита от банка.

Перед тем как начать реализацию облигаций, тебе необходимо будет пройти целый ряд регистрационных процедур, подготовить проспект эмиссии, собрать книгу заявок на выпускаемые облигации и т. п. Для того чтобы облигации попали на биржу, они также должны пройти процедуру листинга.

Теперь о векселе. **Вексель** – это ценная бумага, которая удостоверяет обязательство векселедателя (лица, которое выписало вексель) выдать векселедержателю сумму, обозначенную в векселе, в оговорённый срок и в оговорённом месте. Вексель по своей сути похож на облигацию. Компании нужны деньги. Она выписывает вексель лицу, которое готово предоставить ей требуемую сумму. По истечении обозначенного в ценной бумаге срока компания возвращает полученные средства. Возникает вопрос: чем тогда вексель отличается от облигации? Разница есть. Облигация – это эмиссионная ценная бумага, которая выпускается сразу по несколько сот, а то и тысяч штук, может обращаться на бирже, требует регистрационных процедур и составления ежеквартальных отчётов по требуемой форме. Вексель – это не эмиссионная ценная бумага, выписывается индивидуально, не обращается на биржевых площадках, не требует регистрационных процедур и составления ежеквартальных отчётов.

### На заметку

Многие банки практикуют предоставление кредитов под залог собственных векселей. Помни про это, если соберёшься работать с данным видом ценных бумаг!

При сравнении векселя и облигации последняя по уровню оформления представляется предпочтительнее для инвестора.

Работа с ценными бумагами становится приятным делом, когда есть возможность просчитать доходность такой деятельности. Доходность ценной бумаги за год можно рассчитать по формуле

$$Д = \frac{С_{к.п.} - С_{н.п.}}{С_{н.п.}} \times 100\%,$$

где Д – доходность, %;

$С_{н.п.}$, $С_{к.п.}$ – стоимость ценной бумаги на начало и конец года.

Указанную формулу обычно используют для расчёта доходности векселей, облигаций, акций и любых других инструментов ценных бумаг. Та же формула используется и для оценки убыточности твоей деятельности на рынке ценных бумаг. Правда, результат в таком случае будет отрицательным.



### ВАЖНО!

В настоящее время акции и облигации обращаются, как правило, в бездокументарной (электронной) форме. Векселя существуют только в документарной (т. е. бумажной) форме. Большинство банкиров считают, что традиционная форма векселя сохранится ещё надолго.

Приведём пример расчёта. Облигация ОАО «Корпорация» при размещении была реализована по цене 500 руб., номинальная стоимость ценной бумаги – 800 руб. Облигация будет погашена через 1 год. Ты можешь спросить: почему стоимость облигации при размещении ниже, чем номинальная стоимость? Дело в том,

что иногда ценные бумаги размещаются с дисконтом, и в этом случае процент на них не начисляется. Рассчитаем доходность нашей облигации:

$$(800 - 500)/500 \times 100\ \% = 60\ \%.$$

Если ты являешься держателем облигации в течение срока меньше либо больше 1 года, то необходимо внести поправку на время:

$$Д = \frac{С_{к.п.} - С_{н.п.}}{С_{н.п.}} \times \frac{ТГ}{Т} \times 100,$$

где ТГ – расчётное число дней в году;

Т – срок между датой покупки и датой продажи ценной бумаги.

Здесь также приведём пример расчёта. Допустим, что за 80 руб. ты приобрёл акцию компании. В течение срока владения данной ценной бумагой на неё были начислены дивиденды – 40 руб. После выплаты дивидендов (через 60 дней после покупки) ты продал акцию. Рассчитаем доходность:

(60 руб. + 40 руб. – 80 руб.)/80 руб. × 360 дн./60дн. × 100 % = 150 %.

Возможности анализа доходности ценных бумаг можно значительно расширить, для чего следует использовать встроенные возможности программы Microsoft Excel.

После изучения перечня доступных ценных бумаг у читателя может сложиться впечатление, что этого вполне достаточно для успешной работы на рынке, однако это не так.

Теперь ты знаешь, что такое рынок ценных бумаг, какие ценные бумаги на нём обращаются и как считать доходность по ним. Настало время выяснить, кто же относится к профессиональным участникам рынка ценных бумаг.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. К долевым ценным бумагам относят:
   а) акции;
   б) облигации;
   в) векселя;
   г) всё вышеперечисленное.
2. Владелец блокирующего пакета акций способен:
   а) оказывать влияние на все решения, принимаемые в компании;
   б) блокировать все решения, принимаемые в компании;
   в) формировать все управляющие органы компании;
   г) делать всё вышеперечисленное.
3. Акции закрытого акционерного общества распространяются:
   а) между всеми желающими;
   б) между ограниченным кругом лиц;
   в) только между родственниками;
   г) только между гражданами одной страны.
4. Привилегированные акции предполагают:
   а) гарантированные дивиденды;
   б) гарантированный купонный доход;
   в) гарантированное погашение через определённый срок;
   г) всё вышеперечисленное.
5. Процедура отбора ценных бумаг, которые могут обращаться на данной бирже, называется:
   а) управление;
   б) кредит;
   в) листинг;
   г) обращение.

*Задание 2*

Перечисли причины, по которым инвесторы могут приобретать контрольный или блокирующий пакет акций компании.

*Задание 3*

Определи текущий годовой доход по облигации номиналом 2000 руб. при 10% годовых.

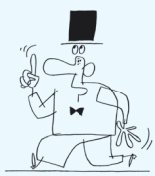
Исходная формула расчёта:

$Д_к = i_к \times Ц_н$,

где $Д_к$ – сумма купонных выплат; $i_к$ – купонная годовая процентная ставка (норма доходности); $Ц_н$ – номинальная цена облигации.

*Задание 4*

Чем отличается вексель от облигации?



ЗАНЯТИЕ 7

# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ



Человек не сможет стать богатым,
пока не научится присваивать себе чужой труд.
*Карл Маркс*

Структура фондового рынка настолько сложна и предполагает совершение такого большого количества операций, что для его обслуживания необходимо достаточное количество специализированных организаций, способных обеспечить эффективное функционирование торговли. Участники рынка должны обеспечивать торговлю ценными бумагами, проведение расчётов по ним, фиксирование перехода прав и пр. Второе занятие по модулю 2 будет посвящено профессиональным участникам рынка ценных бумаг.

В качестве инвестора на фондовом рынке тебе предстоит столкнуться с целым рядом участников. Среди них особо отметим следующих: профессиональные участники рынка ценных бумаг – брокеры, дилеры, управляющие; коммерческие банки; страховые компании; негосударственные пенсионные фонды (НПФ); инвестиционные фонды (акционерные и различного типа паевые – ПИФы). Фактически это твои конкуренты, которые также хотят повысить свою доходность. Твоя задача заключается в том, чтобы часть из них сделать своими союзниками, тем более что большинство из них не прочь ими стать (за определённую плату, разумеется).

Под профессиональными участниками рынка понимаются организации, которые осуществляют торговые операции с ценными бумагами от своего имени и за свой счёт либо по поручению и за счёт своих клиентов, а также обслуживают оборот ценных бумаг и расчёты по ним.

Для начала рассмотрим площадки, на которых совершается торговля ценными бумагами. Такие площадки, которые обслуживают функционирование организованной торговли ценными бумагами, называют **фондовыми биржами**.



Фондовые биржи обеспечивают технический процесс проведения торговли в едином месте, выявляют текущие цены на торгуемые ценные бумаги, обеспечивают процедуры по передаче прав собственности на продаваемые ценные бумаги, обеспечивают исполнение гарантий участниками по сделкам, заключённым в стенах биржи. В России функционируют две фондовые биржи: Фондовая биржа ММВБ (входит в группу (Московская биржа) и Фондовая биржа Санкт-Петербурга. Если ты соберёшься самостоятельно управлять своими инвестиционными активами, то выход на указанные фондовые биржи тебе обеспечит твой брокер.

### Это интересно

Одной из главных фондовых площадок современного мира является Нью-Йоркская фондовая биржа. Биржа была основана в 1792 г. и на сегодняшний день является олицетворением финансового могущества США.

В основе биржевых операций лежит аукционный механизм торговли. Данный механизм предполагает, что биржевые сделки осуществляются на основе сопоставления заявок на покупку и продажу ценных бумаг, введённых в электронную систему. При рассматриваемом механизме каждая заявка, введённая в электронную торговую систему, проверяется на наличие соответствующей ей по ценовому параметру противоположной заявки, и затем в случае, если совпадения найдены, происходит заключение сделки. Как отмечено, ключевой фактор при сопоставлении заявок – цена.



### ВАЖНО!

Динамика стоимости набора акций, торгуемых на бирже, определяется их индексом. В структуру биржевого индекса, как правило, входят несколько крупнейших компаний, акции которых торгуются на рынке. Для инвестора интересна не столько величина биржевого индекса, сколько динамика за определённый промежуток времени. Основными фондовыми индексами в России являются индексы ММВБ и РТС.

Таким образом, биржа обеспечивает место проведения операций по купле-продаже ценных бумаг, но конкретные операции совершают участники – брокеры и дилеры.

**Брокеры** – это участники биржевой торговли, которые совершают операции на рынке от своего имени, но за счёт своих клиентов и в их интересах. Брокерская деятельность лицензиру-

ется Службой Банка России по финансовым рынкам. Если тебе необходимы услуги брокера, ты можешь обратиться в соответствующую брокерскую фирму (на следующем занятии мы перечислим некоторые из них). Брокеры могут не только помочь тебе провести необходимую сделку покупки или продажи ценных бумаг, но и обеспечить тебя необходимой информацией о состоянии рынка, прогнозах его развития, характеристиках тех ценных бумаг, которые ты собираешься приобрести.

**Дилеры** – это участники рынка ценных бумаг, которые совершают операции по купле-продаже активов от своего имени и за свой счёт. Данный вид деятельности также подлежит лицензированию со стороны Банка России. Организации могут совмещать дилерскую и брокерскую деятельность. Однако в этом случае первоочередными становятся интересы клиентов по брокерской деятельности и только потом собственные интересы как дилера.

Мы с тобой определились, что два вида участников торгов, дилеры и брокеры, встречаются на биржевой площадке для заключения торговых сделок. Однако проведение операции необходимо соответствующим образом оформить. Оформление производят особые участники рынка ценных бумаг, которые занимаются проведением расчётных операций, регистрацией сделок и учётом информации о движении ценных бумаг по счетам клиентов.



Проведение расчётных операций – это функция клиринговой палаты.

**Клиринговая палата** – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, целью которого является учёт взаимных обязательств между участниками торгов. На этом остановимся поподробнее.

Предположим, что ты купил у друга Андрея 10 акций на сумму 10 тыс. руб. Андрей, в свою очередь, приобрёл у Алексея 5 облигаций на сумму 10 тыс. руб. Алексей тоже осуществляет торговые сделки и приобрёл у тебя 15 акций на ту же сумму – 10 тыс. руб. В результате образовалась ситуация, когда ты должен заплатить Андрею 10 тыс. руб., Андрей должен заплатить Алексею 10 тыс. руб., а Алексей ту же сумму должен заплатить

тебе. В реальной жизни вне биржи каждый из вас должен был бы перечислить оговорённую сумму в адрес своего друга, и в результате сумма 10 тыс. руб. прошла бы круг и вернулась бы к тебе. Поскольку любая расчётная операция является платной, то вы должны были бы трижды оплатить перевод одной и той же суммы. Теперь представим, что вы все трое являетесь клиентами клиринговой палаты. Цель этой палаты – проверить наличие у клиентов встречных обязательств друг к другу и провести взаимозачёт таких обязательств. В нашем примере это означает исключение бесполезного блуждания указанных 10 тыс. руб. по кругу. В результате деятельности клирингового центра все расчёты были бы проведены без реального передвижения денег и ваши обязательства другу к другу были бы погашены.

Мы описали ситуацию, когда все обязательства по сумме равны друг другу. Однако возможна иная ситуация. Попробуем представить тот же самый пример, но с другими суммами. Предположим, что ты купил у друга Андрея 10 акций на сумму 10 тыс. руб. Андрей, в свою очередь, приобрёл у Алексея 5 облигаций на сумму

12 тыс. руб. Алексей приобрёл у тебя 15 акций общей стоимостью 11 тыс. руб. Как видишь, здесь ситуация немного изменилась. Теперь цель клиринговой палаты – вычислить суммы денег, которые подлежат зачислению на счета клиентов по результатам проведения операции взаиморасчётов. В нашем случае операция закончится следующим образом: на твой счёт поступит 1 тысяча со счёта Алексея, а на счёт Алексея поступит 2 тысячи со счёта Андрея. Больше никаких поступлений по счетам производиться не будет.

После того как сделки заключены, расчёты проведены, наступает время зарегистрировать переход прав собственности на купленные и проданные ценные бумаги. Эти функции выполняют такие профессиональные участники рынка ценных бумаг, как регистраторы (реестродержатели) и депозитарии.

**Регистратор** (реестродержатель) – это юридическое лицо, которое по договору с компанией, выпустившей ценные бумаги, ведёт учёт реестра владельцев ценных бумаг. Ситуация здесь следующая. Каждая компания, число акционеров которой превышает 50 человек, обязана заключить договор с реестродержателем для ведения учёта владельцев её ценных бумаг. Любые переходы собственности на ценные бумаги от одного владельца к другому регистрируются реестродержателем, потому он и называется иногда регистратором. Деятельность регистратора (реестродержателя) в обязательном порядке лицензируется. В случае если количество акционеров у компании меньше 50, то функции регистратора компания может взять на себя самостоятельно.



**Депозитарий** – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, в функции которого входит учёт прав своих клиентов на ценные бумаги, проведение расчётов по сделкам с ценными бумагами, оказание услуг по выплате дивидендов. Депозитарий может оказывать наравне с депозитарными ещё и другие услуги. В их число входят брокерские услуги, управление ценными бумагами клиента, клиринг. Депозитарий не имеет права управлять ценными бумагами без специальных указаний клиента.

Теперь система выстроена достаточно полно. Если тебе необходимо приобрести ценные бумаги ОАО «Корпорация», ты

обращаешься к брокеру. Брокер, чтобы выполнить твою заявку, заключает сделку в твоих интересах и за твой счёт с другим брокером или дилером на бирже. Учёт перехода права собственности на акции производит регистратор (реестродержатель), с которым у ОАО «Корпорация» заключён соответствующий договор. Клиринговая палата проводит платёж от твоего брокера, который является покупателем, к другому брокеру или дилеру. Депозитарий учитывает увеличение ценных бумаг на счёте покупателя и их уменьшение на счёте продавца. Система торгов, таким образом, выстроена.

Однако нам необходимо вспомнить ещё об одном участнике рынка, который обеспечивает соблюдение всех правил ведения биржевой торговли, – Центральном банке.

Теперь все функции по лицензированию профессиональных участников рынка ценных бумаг, регистрации эмиссий ценных бумаг, контролю и надзору за деятельностью участников рынка осуществляет Служба Банка России по финансовым рынкам.



ВАЖНО!

Регулирование и надзор за деятельностью финансового рынка осуществляет Служба Банка России по финансовым рынкам. Одной из основных задач данного органа является обеспечение эффективного функционирования фондового рынка. Для этого Служба Банка России по финансовым рынкам выполняет функции по лицензированию профессиональных участников рынка ценных бумаг, регистрации эмиссий ценных бумаг, осуществлению контроля и надзора за деятельностью участников рынка.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые осуществляют свою деятельность на рынке, входят в состав саморегулирующихся организаций.

Все саморегулирующиеся организации профессиональных участников рынка ценных бумаг функционируют с разрешения

Службы Банка России по финансовым рынкам. Среди их основных функций: разработка и контроль правил и стандартов осуществления операций на рынке ценных бумаг, подготовка и проверка соблюдения правил профессиональной этики организациями, входящими в данную саморегулируемую организацию, защита законных интересов граждан и юридических лиц, являющихся клиентами профессиональных участников рынка ценных бумаг. В качестве саморегулируемых организаций в настоящее время функционируют Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) и Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД).

При работе на рынке ценных бумаг тебе не стоит забывать и про различные информационные и рейтинговые агентства, которые помогут тебе определиться с качеством приобретаемой ценной бумаги. Цель этих организаций состоит в том, чтобы поставлять оперативную информацию обо всех изменениях на рынке. При этом, как правило, информация общего характера является бесплатной, и пользоваться ею могут все желающие, специализированная же информация требует дополнительной оплаты. Эта информация позволяет принимать решения более оперативно. Более того, поставляемая платная информация может сопровождаться дополнительным анализом. Рейтинговые агентства оценивают инвестиционное качество ценных бумаг и перспективу изменения их цен на будущее.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. Фондовые биржи:
   а) обеспечивают организованную торговлю ценными бумагами;
   б) обеспечивают неорганизованную торговлю ценными бумагами;
   в) не имеют отношения к торговле ценными бумагами;
   г) обеспечивают организованную и неорганизованную торговлю ценными бумагами.
2. От своего имени и за свой счёт либо от имени клиента и за его счёт совершают операции:
   а) брокеры;
   б) дилеры;
   в) депозитарии;
   г) регистраторы.
3. Операции по купле-продаже ценных бумаг на биржевой площадке осуществляют:
   а) депозитарии;
   б) регистраторы;
   в) брокеры;
   г) клиринговые палаты.
4. Расчётные операции между участниками рынка ценных бумаг обеспечивают:
   а) депозитарии;
   б) регистраторы;
   в) брокеры;
   г) клиринговые палаты.
5. Функции по регулированию и надзору за рынком ценных бумаг осуществляет:
   а) Федеральная служба по финансовым рынкам;
   б) Служба Банка России по финансовым рынкам;

в) Министерство финансов России;
г) Правительство Российской Федерации.

*Задание 2*

Зайди на сайт ММВБ. Изучи правила работы биржи, порядок листинга ценных бумаг. Затем найди информацию про любую иностранную биржу и сравни две биржи: в чём совпадения и в чём различия.

*Задание 3*

Опиши, чем для частных инвесторов могут быть полезны брокеры.

*Задание 4*

Опиши функции регистратора, депозитария и клиринговой палаты.

*Задание 5*

Опиши механизм проведения сделок на рынке ценных бумаг.

# ГРАЖДАНЕ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

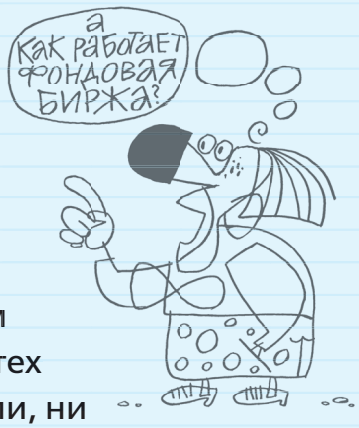
ЗАНЯТИЕ 8



Классическая экономическая теория строится на предположении, что участники событий на рынке действуют на основе совершенного знания. Это предположение неверно... Участники не могут получить совершенного знания о рынке, поскольку их мышление само постоянно влияет на рынок, а рынок влияет на их мышление.

*Джордж Сорос*

Все знания о финансовых рынках, которые человек старается приобрести, имеют в основе своей, как правило, одну цель – получение прибыли. Рынок ценных бумаг – это один из тех рынков, которые помогают такую прибыль получить. Причём фондовый рынок, пожалуй, один из тех рынков, на которых ни объём прибыли, ни



объём убытков практически ничем не ограничены, а потому никем не гарантированы. Если ты решишь выйти на фондовый рынок в качестве участника, то тебе необходимо внимательно прочитать материал данного занятия модуля.

Когда ты выходишь на рынок ценных бумаг, ты становишься инвестором. Любому инвестору для начала необходимо определиться с принципами инвестирования, которых он будет придерживаться в процессе своей работы с инструментами рынка ценных бумаг. Определение принципов инвестирования является одним из самых ответственных этапов в твоей деятельности в качестве инвестора, поскольку их слишком частое, а тем более импульсивное изменение влечёт за собой крупные потери.

Разработка принципов инвестирования должна начинаться с инвестиционного профилирования, в ходе которого необходимо сформулировать цели инвестирования, оценить собственный опыт, определить горизонт (срок) инвестирования, оценить отношение к риску (готов ли ты платить за больший доход бóльшим уровнем риска?), определить долю инвестиций в твоём капитале, учесть свой возраст и определить валюту инвестирования. Результатом данного этапа должна стать выработка стратегии управления инвестициями, включающей в себя набор инструментов инвестирования и их соотношение. После выбора инвестиционной стратегии необходимо приступать к формированию инвестиционного портфеля.

Инвестиционный портфель представляет собой сочетание различных видов инвестиционных активов. В зависимости от методики управления ценными бумагами выделяют активное и пассивное управление инвестиционным портфелем.

Инвесторы, которые выбрали активный подход к управлению капиталом, как правило, ищут недооценённые ценные бумаги (желательно ещё и с высоким уровнем дивидендов) и предполагают частый пересмотр структуры своего портфеля.

Пассивные инвесторы, в отличие от активных, предпочитают выжидательную позицию. Купив ценные бумаги, они ждут момента их погашения. Однако для того чтобы составить портфель, полностью соответствующий какому-либо индексу (совокупной стоимости «набора» ценных бумаг, торгуемых на бирже), потребуются значительные средства. Поскольку индекс формируют сразу несколько ценных бумаг (индекс ММВБ формируют акции 30 эмитентов), то необходимо будет приобрести ценные бумаги именно в тех долях, в которых они представлены в индексе.

### На заметку

Некоторые инвесторы, которые не хотели бы часто пересматривать структуру своего портфеля, формируют его согласно структуре одного из фондовых индексов. Это означает, что они стараются приобрести ценные бумаги, формирующие структуру выбранного индекса (например, ММВБ). Полностью повторить индекс ММВБ очень сложно, поскольку он включает в себя слишком много ценных бумаг, поэтому инвестору формируют портфель, максимально приближенный к индексу.



Одной из ключевых задач формирования портфеля является его разумная диверсификация, а именно распределение инвестируемых средств по нескольким активам (или, проще говоря, разложение яиц по нескольким корзинам). Диверсификация активов, которая проведена с учётом присущих им рисков, способна сократить рискованность общего портфеля.

Ты должен помнить, что выбранная структура портфеля даже при пассивном управлении не обязательно должна являться постоянной величиной и способна изменяться в зависимости от твоего инвестиционного профиля, твоей инвестиционной стратегии, доступных финансовых инструментов.

Управлять собственным портфелем инвестор (или человек, который хочет рискнуть принадлежащими ему свободными деньгами ради получения дополнительного дохода) может как самосто-

ятельно, так и доверив свои сбережения конкретным профессиональным участникам рынка ценных бумаг. В каждом из вариантов есть свои плюсы и минусы. Так, с одной стороны, любой участник рынка готов вступить с тобой как инвестором в гражданско-правовые отношения на основании договора, который будет предполагать возмездность ваших совместных отношений, что, безусловно, приведёт к падению твоей доходности как инвестора. По свидетельству известного экономиста П. Бернстайна, из 139 таких фондов в США за последние 30 лет только 4 фонда сумели обыграть рынок по доходности после вычета всех комиссий и транзакционных издержек. Все остальные рынку уступали. Видимо, по этой причине У. Баффет, один из богатейших людей мира, повторяет: «С моими идеями и вашими деньгами у нас всё будет хорошо».

На таком фоне невольно подкрадывается мысль: а не начать ли торговать на бирже? В этом случае полученной прибылью ни с кем не придётся делиться. На самом деле и тут есть свои подводные камни. Во-первых, делиться всё равно придётся. Будучи трейдером (участником торговли), ты должен будешь воспользоваться услугами целого ряда субъектов рынка ценных бумаг, среди которых брокер будет основным. Брокер – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, который необходим тебе в том случае, если ты предполагаешь самостоятельно формиро-

вать собственный инвестиционный портфель, но заключать сделки от своего имени ты не имеешь возможности. Именно брокер будет совершать сделки с ценными бумагами от имени инвестора и за его счёт. Теоретически ты можешь выйти на биржевую площадку и минуя посредника. Однако для того чтобы стать брокером, необходима лицензия Службы Банка России по финансовым рынкам, минимальный капитал в размере 35 млн руб. и обширный пакет документов. Во-вторых, необходимо понять, что, начиная игру на бирже, ты полностью берёшь на себя всю ответственность по управлению рисками при проведении операций с ценными бумагами. Среди основных рисков, которые инвестор берёт на себя в случае самостоятельного управления, следует выделить ценовой риск (риск снижения стоимости акций или облигаций) и риск дефолта эмитента (риск отказа оплаты номинала облигации организацией, которая их выпустила). Никто не утверждает, что данный риск не несут управляющие компании. Однако в их случае риск распределяется между всеми участниками, и, кроме того, у управляющих компаний значительно больше возможностей по диверсификации своих активов.



Сейчас в продаже появилось много книг, которые утверждают, что работать на фондовом рынке легко: надо лишь понять философию инвестирования либо придерживаться стратегии, которая описана в этой книге. На самом деле настоящие стратеги рынка ценных бумаг свои секреты разглашают очень неохотно и уж точно не оповещают о них всю общественность. В связи с этим у них получила распространение шутка, согласно которой всех участников рынка можно разделить на быков (профессионалов, которые играют на повышение), медведей (профессионалов, которые играют на понижение) и индюков (любителей, за счёт которых живут первые две группы). Поэтому перед выходом на рынок следует тщательно оценить свои возможности, с тем чтобы не стать индюком на столе у медведя или быка. Может быть, всё же имеет смысл пожертвовать 3–4 % годовых за услуги управляющей компании, но довериться профессионалам? Хотя и в этом случае есть свои подводные камни, но об этом поговорим позже.

ВАЖНО!

При выборе брокера, услугами которого ты воспользуешься на рынке ценных бумаг, тебе следует учесть следующие факторы: 1) минимально допустимый размер депозита; 2) размер брокерской комиссии; 3) кредитное плечо для маржинальной торговли; 4) список ценных бумаг в маржинальном списке; 5) порядок внесения и вывода средств.

Если после оценки собственных сил ты решил работать на рынке самостоятельно, то рассмотрим необходимые действия в данном направлении. В первую очередь тебе необходимо определиться с инвестиционной компанией, которая будет оказывать брокерские услуги (ведь мы помним, что осуществлять операции непосредственно на рынке инвестор не может). Через Интернет ты можешь выяснить, кто в настоящий момент является крупнейшими игроками на рынке брокерских услуг для населения. Выбрав брокерскую компанию, ты, помимо непосредственно брокерских услуг, получишь дополнительные услуги, часть из которых предоставляется за дополнительную плату. Затраты инвестора, таким образом, будут включать в себя комиссионное вознаграждение брокера (0,008–0,025 % годовых в зависимости от суммы оборота по счёту клиента за день); стоимость ценных бумаг, передаваемых клиенту брокером во временное пользование (10–12 % годовых); открытие счёта депо в депозитарии и проведение расчётов по нему (от 800 руб.); абонентскую плату за использование торговых платформ, с помощью которых клиент будет выходить на рынок.

Каждый инвестор, который работает на рынке, принимает решения на базе проведения анализа рынка ценных бумаг, которые он собирается приобрести. В зависимости от анализируемой информации трейдер проводит технический либо фундаментальный анализ.

Технический анализ заключается в прогнозировании изменений цен в будущем на базе анализа изменений цен в прошлом. В его основе лежит анализ временны́х рядов цен и их графиков – «чартов». Технический анализ строится на предположении, что по результатам анализа статистических данных можно выделить периодически повторяющиеся модели поведения фондовых индексов или динамики курса конкретной ценной бумаги.

Фундаментальный анализ – это термин для обозначения ряда методов прогнозирования рыночной (биржевой) стоимости компании, основанных на анализе финансовых и производственных показателей её деятельности. В отличие от технического анализа, фундаментальный анализ исходит из предположения, что при анализе следует рассматривать стоимость компании, получаемые ею прибыли, а также внешние и внутренние факторы, которые влияют на объёмы прогнозируемой прибыли.



Бытует мнение, что технический и фундаментальный виды анализа могут быть предпочтительными в зависимости от продолжительности инвестиционного периода. Если ты предполагаешь проводить на рынке активную инвестиционную политику с преимущественным числом спекулятивных сделок, то значение технического анализа становится более очевидным. В долгосрочных инвестициях преимуществом обладают инструменты и методы фундаментального анализа.

Но вполне возможно, ты не готов самостоятельно выходить на биржу. В этом тоже есть свой резон. Даже если ты просто решил поднакопить опыт и начать самостоятельное плавание чуть позже. Альтернативой индивидуальному инвестированию может стать коллективное инвестирование. Практика развитых стран свидетельствует, что коллективное инвестирование является одной из наиболее распространённых форм вложения денежных

средств. Причин его популярности несколько. Во-первых, значительное число потенциальных инвесторов не располагают ни временем, ни необходимым опытом для самостоятельной работы на фондовом рынке, но в то же время хотели бы приумножить свои сбережения и готовы за определённое вознаграждение воспользоваться для этого услугами профессионалов. Во-вторых, инвестирование через коллективные фонды позволяет осуществить диверсификацию вложений и снизить их рискованность, в том числе при приобретении ценных бумаг малоизвестных или зарубежных эмитентов. В-третьих, мелкий инвестор при коллективном инвестировании экономит на издержках вложений за счёт масштаба организации.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. Активное управление инвестиционным портфелем предполагает:

а) частый пересмотр структуры портфеля;
б) поиск переоценённых акций;
в) личное участие в торговле на бирже;
г) использование услуг брокера для формирования портфеля.

2. Под диверсификацией понимается:

а) выявление недооценённых акций;
б) распределение инвестиций между несколькими активами;
в) формирование инвестиционного портфеля;
г) управление валютным риском.

3. Частное лицо осуществляет операции на рынке:

а) с использованием услуг брокера;
б) с использованием услуг депозитария;
в) с использованием услуг клиринговой палаты;
г) самостоятельно.

4. Под ценовым риском понимается возможность убытков в результате:

а) изменения валютных курсов;
б) снижения стоимости ценных бумаг;
в) повышения темпов инфляции;
г) уменьшения темпов экономического роста.

5. Затраты инвестора, использующего услуги брокера для выхода на рынок ценных бумаг, включают:

а) формирование уставного капитала;
б) государственную пошлину за право работы на рынке ценных бумаг;
в) комиссионное вознаграждение брокера;
г) затраты на покупку места брокера.

*Задание 2*

Опиши, что такое инвестиционная стратегия и зачем она нужна.

*Задание 3*

Представь, что у тебя в наличии 200 тыс. руб. Составь свой инвестиционный портфель и объясни, почему ты сформировал его именно так.

*Задание 4*

Опиши, как частный инвестор может начать торговые операции на рынке ценных бумаг и какие затраты ему нужно для этого произвести.

*Задание 5*

Объясни, чем отличается технический анализ от фундаментального анализа.

ЗАНЯТИЕ 9

# ЗАЧЕМ НУЖНЫ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ И ОБЩИЕ ФОНДЫ БАНКОВСКОГО УПРАВЛЕНИЯ



Маклер – человек, который перебрасывает ваши деньги из акции в акцию до тех пор, пока они не исчезнут.
*Вуди Аллен*

Владельцы крупных капиталов, которые не желают самостоятельно ими управлять, уже давно нашли решение. Они передают свои деньги в доверительное управление инвестиционным менеджерам. Сегодня такая возможность доступна не только владельцам солидных состояний. Тот, у кого есть небольшой капитал, может приобрести паи ПИФа и тем самым получить своего менеджера, который будет управлять его деньгами. Действиями такого менеджера управлять клиент, конечно, не сможет, но получить качественное управление своими деньгами и шанс заработать у него появится. Поговорим о ПИФах и ОФБУ.

Самым распространённым способом коллективных инвестиций в России в настоящее время являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и общие фонды банковского управления (ОФБУ).

ПИФ можно сравнить с копилкой, в которую положили деньги несколько человек и которую потом отдали специалисту купить на эти деньги ценные бумаги. Роль такого специалиста выполняет управляющая компания. Именно она образует ПИФ, принимает деньги и размещает их на рынке.

Основная цель ПИФа – предложить клиентам в первую очередь профессиональное управление их деньгами на рынке ценных бумаг. Пай в ПИФе является альтернативой банковскому вкладу. Деньги можно снять в любой момент, и доходность при этом не ограничена практически ничем. Само собой, есть и риски: тебе никто не гарантирует не только дохода, но и возврата того, что ты вложил. Ты можешь и разбогатеть, и обеднеть на существенную сумму.

Каковы же преимущества инвестирования средств в ПИФы для жителей нашей страны и конкретно для тебя? Преимуществ несколько. Во-первых, доступность минимальной суммы инвестирования. Если ты будешь работать самостоятельно через брокера, то 10–15 тыс. р. тебе будет явно недостаточно для успешной работы. В случае же с ПИФом пороги вхождения в фонд минимальные. Во-вторых, чем меньшую сумму свободных средств для инвестиций ты имеешь, тем сложнее тебе распределить свои риски между отдельными ценными бумагами. Хорошо известна пословица «Не клади все яйца в одну корзину». В инвестировании данный принцип тоже важен. Инвестируя все доступные средства в один вид ценных бумаг и тем более в одного эмитента, ты берёшь на себя слишком высокие риски потерь. Возможности по распределению рисков у управляющей компании значительно шире, чем у тебя как частного лица; а потому и качество управления портфелем будет, скорее всего, лучше в ПИФе. В-третьих, государство осуществляет жёсткий надзор и контроль за деятельностью паевых фондов. В результате ты имеешь определённые гарантии целевого использования твоих средств. В-четвёртых, налоговые платежи

по активам ПИФа осуществляются только в момент реализации пая самим пайщиком. В период владения паем никаких обязательных платежей в бюджет не предусмотрено.

Однако есть у ПИФов и недостатки. Во-первых, необходимо оплачивать услуги управляющей компании, независимо от того, терпят пайщики убытки или получают прибыль. Во-вторых, существуют дополнительные затраты при покупке паёв (надбавки) и

при их реализации (скидки). В-третьих, управляющие компании ограничены в единовременной реализации всех имеющихся активов на рынке в случае затяжного падения цен.

Российская история ПИФов начиналась с чековых инвестиционных фондов, которые принимали приватизационные чеки в обмен на паи. Беспорядок в области права привёл к исчезновению большинства из них в начале 1990-х. Вместе с ними пропали и деньги вкладчиков. С 1995 г. в нашей стране началась новая эра – эра ПИФов.

В нашей стране сегодня действует более тысячи паевых фондов, под управлением которых находится около 300 млрд руб. В настоящий момент выделяют три вида ПИФов – открытые, интервальные и закрытые. Самый распространённый и удобный из них – открытый ПИФ, из которого свои деньги можно снять в любой момент. Однако понятие «в любой момент» несколько условное. В случае с открытым ПИФом заявку на вывод средств можно будет подать в любой рабочий день, но деньги будут переведены на твой счёт только в течение 7 дней. Связано это с тем, что ценные бумаги, которые приобретены в том числе и за счёт твоих средств, необходимо реализовать, т. е. провести все необходимые процедуры через регистратора и депозитарий. Поэтому, как мы уже отметили, деньги ты сможешь получить только через несколько дней.

ВАЖНО!

Вывод средств из ПИФа, в отличие от банковского вклада, дело затратное по времени. Даже в открытом ПИФе деньги будут зачислены на счёт клиента только в течение 7 дней с момента подачи заявления о выводе средств. Кроме того, при выводе средств придётся заплатить дисконт к стоимости пая.



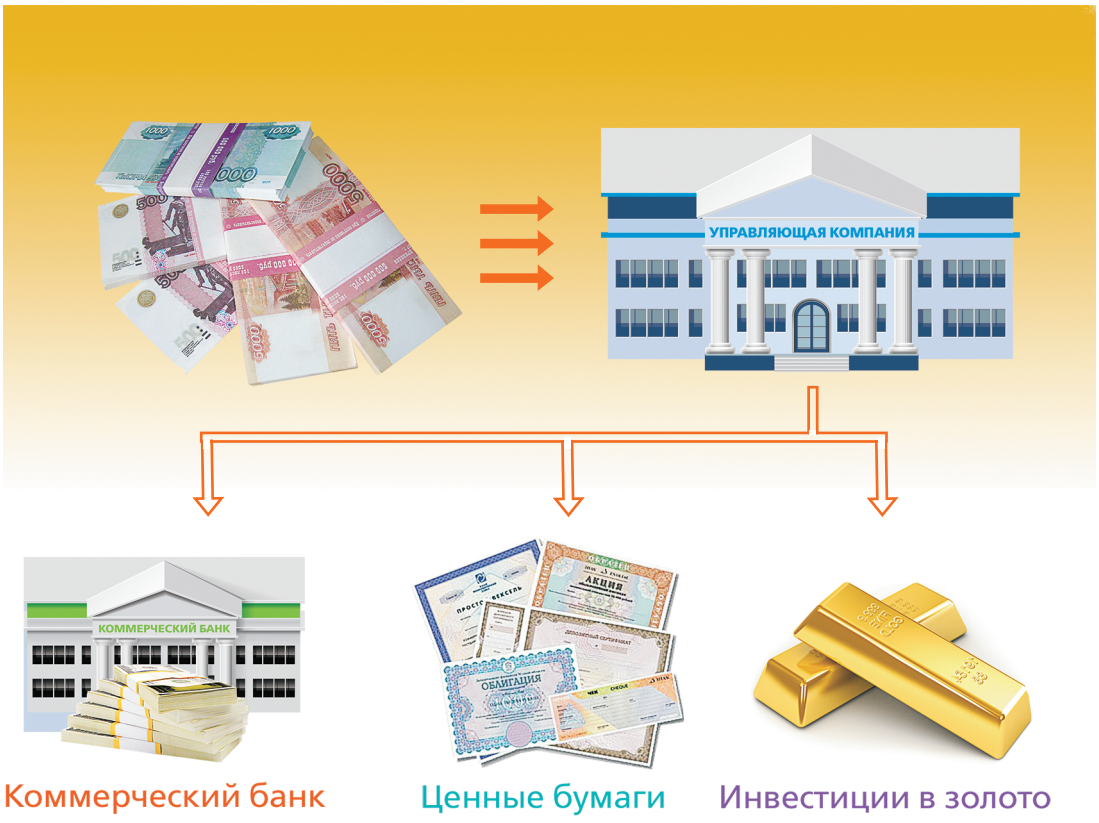
В интервальном паевом инвестиционном фонде существуют ограничения по срокам снятия. В частности, устанавливаются конкретные временны́е периоды, когда пайщик может обратиться в управляющую компанию и реализовать паи, которые ему принадлежат. Сроки вывода средств, как правило, те же самые, что и в случае с открытыми ПИФами.

Закрытый ПИФ не позволяет выводить средства из него в течение всего срока функционирования. Связано это с тем, что активы, которые приобретаются на средства пайщиков в рамках закрытого ПИФа, являются крупными и неделимыми. Реализация части такого актива невозможна в принципе, а потому пай-

щик, вложившийся в закрытый ПИФ, должен дождаться срока окончания функционирования ПИФа и только потом получить причитающиеся ему деньги. Из закрытого ПИФа вывести деньги невозможно до момента закрытия фонда. Для более чёткого понимания представим, что ты вложил деньги в закрытый ПИФ. Эти деньги были направлены на строительство жилищного комплекса или покупку крупного объекта недвижимости. Возврат денежных средств пайщикам произойдёт только после окончания строительства комплекса и реализации всех построенных площадей либо реализации купленного объекта недвижимости.

Каков механизм функционирования ПИФов? Он состоит в следующем. После того как управляющая компания (ведь это она создаёт ПИФ) получает от тебя деньги, она ищет направления, куда их можно разместить. Направления размещения средств могут быть самыми разными: акции металлургических компаний и коммерческие банки, облигации, золото, в общем, всё что





угодно. В зависимости от изменения цен на активы, в которые вложены твои деньги, меняется и стоимость твоих паёв. Здесь тебе никто ничего не гарантирует. Если, скажем, ты вложил в фонд 50 тыс. руб., а через полгода стоимость твоих паёв упала до 25 тыс. руб., то никто ничего компенсировать тебе не будет, все потери лягут исключительно на тебя.

Как правильно вести себя с паями в собственности? Здесь очень важно решить для себя несколько вопросов: «На какой уровень риска ты готов пойти? Какой горизонт инвестирования ты выбираешь? Какой размер потерь для тебя будет сигнальным для выхода из паевого фонда?» Ситуация на рынке ценных бумаг может складываться по-разному. Тот факт, что твоими деньгами в рамках ПИФа управляет профессионал от управляющей компании, не страхует тебя ни от низкой прибыли, ни от высоких убытков. Любой управляющий, какой бы он ни был профессионал, так же подвержен риску, как и ты. Он, возможно, в силу своего опыта лучше видит подводные камни инвестирования и быстрее ориентируется в ситуации на рынке. Однако его видение перспектив рынка может оказаться абсолютно неверным и привести к дополнительным потерям. Перед выбором ПИФа прими решение: в какие отрасли или какие ценные бумаги ты собираешься инвестировать? Существует общее правило: ПИФы, которые вкладывают средства пайщиков в государственные ценные бумаги и банковские вклады, как правило, менее доходны, но зато и менее рискованны. При вложении в такие ПИФы ты можешь быть более или менее уверен в стабильном доходе на уровне чуть выше инфляции. ПИФы, которые вкладывают деньги в корпоративные ценные бумаги, являются намного более рискованными. Здесь колебания доходности могут быть самыми разными и непредсказуемыми. В случае если рынок будет на подъёме, то доходность твоих паёв может оказаться значительно выше инфляции. Однако, если на рынке наблюдается спад, тебе придётся смириться со значительными убытками.

ВАЖНО!

Перед выбором ПИФа выясни для себя уровень риска, на который ты рассчитываешь при вложении средств. Если ты готов пойти на невысокую доходность при низком риске, выбирай облигационный фонд; если ты готов рискнуть, выбирай венчурные фонды. В любом случае внимательно изучи динамику стоимости паёв фонда за последние пять лет и сравни её с динамикой фондового индекса. Если рост стоимости паёв опережал рост биржевого индекса, а падение стоимости было ниже падения индекса, то качество управления хорошее и к паям фонда следует присмотреться.

Колебания рынка – это не единственный риск, с которым ты можешь столкнуться. Твои паи не принесут прибыли и при низком качестве управления. Допустим, тебя ориентировали на 10 % годовых. Однако на протяжении нескольких лет доходность уступает этому показателю. При этом известно, что в других подобных ПИФах доходность намного выше. В этом случае причиной может быть недостаточный уровень управления.



За счёт чего ты можешь получить прибыль при вложении денег в ПИФ и какие затраты тебе придётся осуществить в процессе покупки, владения и продажи паёв? Первые расходы ты понесёшь уже в момент покупки паёв. При их продаже управляющая компания устанавливает надбавку к рыночной стоимости, которая может составлять до 1,2 %. Дополнительные затраты ты несёшь уже в процессе владения паями. В течение всего этого срока управляющая компания будет удерживать плату за управление активами ПИФа в размере от 0,5 до 5 % стоимости чистых активов. Расходы придётся понести и при реализации паёв. В момент продажи пая с его стоимости вычтут скидку при погашении, которая может составить до 1 % от рыночной стоимости реализуемых паёв. Доход от вложения паёв образуется за счёт колебания их стоимости. Текущую стоимость пая каждый клиент может узнать в своём личном кабинете, который открывают управляющие компании на

своём сайте. Как мы уже отметили, стоимость пая складывается из стоимости тех ценных бумаг, которые были куплены на деньги пайщика. Если цена ценных бумаг растёт, то и стоимость пая растёт; если же стоимость ценных бумаг падает, то соответственно падает и стоимость твоего пая. Разница между стоимостью пая на момент продажи и стоимостью пая на момент покупки образует доход (или убыток). Если разница положительная и ты получил доход, то необходимо уплатить налог на доходы физических лиц. Этот налог автоматически вычитается из суммы, которая подлежит зачислению на твой счёт и перечисляется в бюджет.

Общий фонд банковского управления (ОФБУ) – это имущественный комплекс, формирование и управление которым осуществляется аналогично ПИФу. Однако в случае с ОФБУ управлять активами будет коммерческий банк, а не управляющая компания.

Факт участия в ОФБУ подтверждает специальный сертификат долевого участия. В отличие от пая, данный сертификат ценной бумагой не является. Он не подлежит продаже третьим лицам, не может быть принят в качестве обеспечения по кредиту. В этом смысле сертификат, безусловно, уступает паю. Порядок определения стоимости сертификата аналогичен порядку определения стоимости пая. Затраты владельца сертификата складываются из следующих затрат: базовых (до 1,5 % от стоимости активов под управлением); дополнительных (до 15 % от дохода); разовых за вывод средств из фонда.



У ОФБУ есть несколько преимуществ перед ПИФами. Во-первых, банки, как правило, обладают всей необходимой инфраструктурой для проведения операций на рынке ценных бумаг. Они могут выполнять функции и расчётного центра, и депозитария, и регистратора. В силу этого ОФБУ может экономить значительные средства на обслуживание операций с ценными бумагами. Во-вторых, ОФБУ могут в силу законодательных особенностей проводить более агрессивную политику на рынке и получать более высокий доход по сравнению с ПИФами, однако и вероятность получения убытков также повышается.

Недостатки ОФБУ вытекают из его второго преимущества. Чем рискованнее стратегия фонда, тем больше вероятность получения убытков.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. Что из нижеперечисленного не является видом ПИФа:
   а) открытый;
   б) интервальный;
   в) дискретный;
   г) закрытый?
2. Заявку на вывод средств можно подать в любой момент времени, если ПИФ является:
   а) открытым;
   б) интервальным;
   в) дискретным;
   г) закрытым.
3. Риски по вложениям в паи гарантирует и возмещает:
   а) управляющая компания;
   б) Агентство по страхованию вкладов;
   в) Центральный банк Российской Федерации.
   г) Никто не гарантирует.
4. При покупке пая в его цену включено следующее:
   а) надбавка;
   б) скидка;
   в) вознаграждение управляющего;
   г) всё вышеперечисленное.
5. Средствами ОФБУ управляет:
   а) управляющая компания;
   б) банк;
   в) сам инвестор;
   г) Центральный банк.

*Задание 2*

Занеси в таблицу преимущества и риски покупки паёв в ПИФах.

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| | |

*Задание 3*

Зайди на сайт любой управляющей компании и определи, какой ПИФ, по твоему мнению, более рискованный и более доходный, а какой, напротив, менее рискованный и менее доходный. Какой ПИФ ты выберешь для себя и по какой причине?

*Задание 4*

Зайди на сайт любого ПИФа и определи, сколько паёв тебе будет продано с учётом надбавки на стоимость пая при продаже.

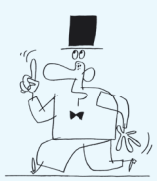
*Задание 5*

Поищи в Интернете примеры открытых, интервальных и закрытых ПИФов. Занеси их в таблицу. Все ли типы фондов существуют в нашей стране?

| Открытый ПИФ | Интервальный ПИФ | Закрытый ПИФ |
|---|---|---|
| | | |

*Задание 6*

Зайди на сайт любой управляющей компании и определи, какие ПИФы за последний год показали самую высокую доходность, а какие – самые большие убытки. Как ты считаешь, с чем это связано?



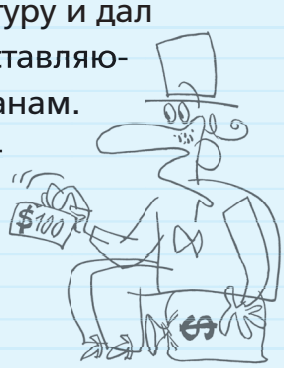
ЗАНЯТИЕ 10

# ОПЕРАЦИИ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ: РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Большая чистая прибыль – признак нечистых дел.
*Филипп Леонидов*



Так повелось, что спекуляции с иностранной валютой в нашей стране очень популярны. Видимо, поэтому рынок FOREX очень быстро нашёл свою клиентуру и дал хлеб для многочисленных фирм, предоставляющих выход на этот рынок простым гражданам. Краткосрочные курсы обучения, красивые стратегии игры на рынке – и тысячи инвесторов выходят в свободное плавание в надежде получить прибыль. Далеко не всем это удаётся, но знать об этом рынке всё-таки необходимо.




Валютный рынок – один из популярнейших рынков среди населения. Многое для этого сделали рекламные объявления. Ты

наверняка встречал и в Интернете, и в печатных средствах массовой информации светящиеся лица молодых людей, которые утверждали, что зарабатывают по несколько десятков тысяч долларов, работая при этом всего лишь по 3 часа в неделю на рынке FOREX. Рынок FOREX и валютный рынок – это синонимичные понятия, которые означают рынок обмена валют в торговых и спекулятивных целях. На сегодняшний день валютный рынок активно теснит даже рынок ценных бумаг, поскольку цена входа на рынок не слишком высока и интерес к рынку подогревает уже упомянутая выше агрессивная реклама. Войти на этот рынок ты можешь через любую дилинговую компанию, которых достаточно много вокруг.

Становясь участником валютного рынка, ты выходишь на арену, на которой ведут торговлю сотни Центральных банков, тысячи международных финансовых корпораций, миллионы частных лиц. Объём сделок на рынке уже давно зашкаливает за триллионы долларов и продолжает уверенно расти. Совершение операций на валютном рынке в настоящий момент полностью переведено в электронные системы. Поэтому покупка долларов или евро в ближайшем пункте обмена валюты не делает тебя участником рынка FOREX.

Для начала определимся с основными понятиями, которые тебе придётся знать, если ты решишь выйти на валютный рынок.

Как мы уже отметили, участники валютного рынка выходят на него с различными целями: во-первых, заключить контракт на поставку валюты, необходимой для оплаты поставок товаров из-за рубежа; во-вторых, провести спекулятивные операции с целью получения прибыли за счёт разницы в курсах валют на момент покупки и продажи; в-третьих, застраховать свои валютные риски и тем самым снизить возможные потери от изменения курсов валют.

### Это интересно

До введения плавающих валютных курсов в мире действовал золотой стандарт. После Второй мировой войны только доллар США обменивался на золото, а по отношению к нему другие страны устанавливали фиксированные валютные курсы. Так продолжалось до 1971 г., когда президент США Р. Никсон объявил о приостановке конвертации доллара в золото, и через несколько лет все страны перешли к плавающим курсам. Золото с того времени является обыкновенным товаром.

**Валютный курс** – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Валютный курс существовал всегда, однако только сравнительно недавно

сформировался именно валютный рынок с постоянно меняющейся динамикой курсов. До 70-х гг. XX в. стоимость валюты сначала напрямую, а потом опосредованно привязывалась к её золотому содержанию. Валютный курс в результате определялся достаточно просто. Если золотое содержание доллара составляло, скажем, 12 г, а золотое содержание рубля – 15 г, то валютный курс определялся как 1 рубль = 15/12 = 1,25 доллара. Это соотношение было практически неизменно, и в существовании громадного валютного рынка не было необходимости. С 70-х гг. XX в. страны отказались от привязки национальных валют к золоту и валютные курсы стали устанавливаться исключительно на основе соотношения спроса и предложения на ту или иную валюту.

На валютном рынке заключают два вида различных сделок: кассовые (спотовые) и срочные. **Кассовые сделки** – это сделки, исполнение которых предполагается в течение 2 рабочих дней после заключения контракта. Подобные операции, как правило, предполагают реальное исполнение контракта, и денежные средства в обусловленной валюте будут поставлены другой стороне в указанный срок. Представь, что ты продаёшь доллары и покупаешь рубли. В качестве продавца выступил твой друг Сергей. Вы подписали контракт, согласно которому ты перечисляешь Сергею на его счет 100 тыс. долларов, а он, в свою очередь, перечисляет за них сумму в рублях по заранее оговорённому с тобой курсу. Через два дня ты перечисляешь на счёт Сергею всю сумму в долларах, а он перечисляет тебе оговорённую сумму в рублях. Сделка закрыта. Оба получили денежные средства в той валюте, которая каждому из вас была необходима.



**Срочные сделки** – это сделки по купле-продаже иностранной валюты, при которых поставка активов происходит в течение срока, который превышает 2 рабочих дня. Сделки, заключаемые на такой срок, подразделяются на форвардные сделки и фьючерсные сделки.

**Форвардные контракты** – это контракты на поставку заранее оговорённой суммы валютных ценностей в распоряжение другой стороны по заранее определённой цене и в зара-

нее определённые сроки. Форвардные контракты, так же как и спот-сделки, предполагают реальную поставку валютных ценностей. Форвардный контракт является двухсторонним и заключается вне бирж. При его заключении обязательства возникают у продавца и покупателя валюты друг перед другом. Продолжим пример с тобой и твоим другом Сергеем. Предположим, что вы заключили договор на поставку условленных 100 тыс. долларов через 30 дней по цене 32 руб. 28 коп. По прошествии 30 дней ты перечисляешь Сергею условленные 100 000 долларов, а он, в свою очередь, зачисляет на твой счёт 322 800 руб. Форвардный контракт является не стандартизированным, т. е. контракты, заключённые тобой, могут различаться по срокам поставки, по объёму реализуемой валюты и пр.

**Фьючерсные контракты** – это стандартизированные контракты на поставку стандартизированной суммы валютных ценностей в распоряжение другой стороны по заранее определённой цене и в заранее оговорённые сроки поставки. Стандартизированность фьючерса означает, что все основные параметры поставки, включая сумму, уже определены. Сторонам необходимо договориться лишь о цене исполнения контракта. Фьючерсы торгуются только на биржах, в силу чего контракт является трёхсторонним. При заключении фьючерсного контракта биржа заключает два контракта – один с покупателем, другой с продавцом. В обоих контрактах биржа является одной из сторон, а противоположные стороны обязуются исполнить свои обязательства по контракту перед биржей. Фьючерсные контракты зачастую не предполагают реальной поставки оговорённой валюты в распоряжение покупателя. В этом случае другой стороне выплачивается разница между стоимостью актива, которая оговорена в договоре, и стоимостью актива при покупке в момент исполнения контракта.

В процессе работы на рынке FOREX предполагается заключение как кассовых, так и срочных сделок. Если ты решишь выйти на рынок FOREX в качестве частного лица, то твои операции, скорее всего, будут носить спекулятивный характер, т. е. твоей целью будет заработать на разнице в курсах валют. Дилинговые

компании, которые обеспечивают тебе выход на рынок FOREX, могут предоставлять тебе различные выгодные условия по осуществлению маржинальной торговли. **Маржинальная торговля** – это проведение торговых операций за счёт средств брокерской компании, которые она предоставляет тебе в кредит под залог оговорённой суммы, которая называется **маржей**. Соотношение твоих собственных средств и средств брокера, предоставляемых в кредит, называется кредитным плечом. Иначе говоря, ты начинаешь торговлю и имеешь на руках 1 тыс. долларов. Твой брокер предлагает тебе кредитное плечо 1/100. Это означает, что если у тебя на счёте твоих собственных средств 1 тыс. дол-

ларов, брокер может тебе предоставить в кредит для осуществления валютных операций на рынке FOREX 100 тыс. долларов. Кредит предоставляется только для торговых операций, т. е. получить кредит и держать его на счёте в течение бесконечно долгого времени у тебя вряд ли получится. После предоставления кредита ты приобретёшь определённые валютные ценности, например евро. Брокер внимательно следит за динамикой цен купленной валюты (в нашем случае – евро). Если окажется, что при обратной перепродаже (т. е. обратной покупке долларов) клиент может получить убыток, который превышает сумму соб-

ственных средств клиента (в нашем случае 1 тыс. долларов), брокер принудительно реализует купленные активы и возвращает предоставленный кредит.

Как это примерно выглядит на практике? Ты считаешь, что в ближайшие 2 дня евро вырастет в цене. Сейчас его цена 1,48 долл. за евро. Ты имеешь собственные средства в размере 1 тыс. долларов и, собираясь вести маржинальную торговлю, берёшь в кредит у брокера 100 тыс. долларов. На всю сумму в 101 тыс. долларов ты приобретаешь евро, которые зачисляются тебе на счёт. После совершения операции на твоём счёте будет числиться 68 243,24 евро. К концу дня курс евро вопреки твоим ожиданиям снизился до 1,47 долл. за евро. Если курс будет снижаться дальше, то сумма в долларах будет ниже 100 317,56 долларов и брокер не сможет возвратить предоставленную тебе в кредит сумму. Поэтому брокер принудительно продаёт лежащие на твоём счёте евро, вычитает из полученной суммы объём предоставленного кредита и сумму начисленных процентов, а остаток зачисляет тебе на счёт. В результате на твоём счёте может оказаться 250 долларов. Значит, в результате использования кредитного плеча при проведении маржинальной торговли ты потерял 750 долл., или $^{3}/_{4}$ своего первоначального капитала. Если когда-нибудь решишься торговать на рынке FOREX, то очень осторожно относись к маржинальной торговле, поскольку она способна принести не только высокие прибыли, но и высокие убытки.

**Маржинальная торговля** – это проведение торговых операций за счёт средств брокерской компании, которые она предоставляет тебе в кредит под залог оговорённой суммы, которая называется маржей.

Опасность кредитного плеча состоит ещё в одной особенности его применения. Компании, которые обеспечивают тебе доступ на валютный рынок, могут убеждать тебя докладывать дополнительные средства на свой счёт, чтобы продолжать мар-

жинальную торговлю. Продолжим наш пример. Предположим, что брокер перед продажей евро предложил тебе доложить на счёт ещё 750 долл. и купить на них евро, чтобы итоговая сумма на счёте опять была эквивалентна 101 тыс. долл. Если ты это сделаешь, то ты начинаешь рисковать ещё больше. Теперь любое снижение курса евро принесёт тебе дополнительные убытки и т. д. Поэтому необходимо очень осторожно принимать решения о пополнении своего счёта при маржинальной торговле и большом кредитном плече.

Поскольку рынок FOREX очень динамичный и массовый, на нём распространено огромное количество различного рода мошенничеств, в результате которых ты можешь потерять значительные средства со своего депозита у брокера.

Мошенничать могут и сами брокеры. В Интернете можно найти списки недобросовестных брокеров, которые наживаются на своих клиентах. К основным способам мошенничества относят манипулирование ставками, неисполнение или исполнение с ошибкой заявок клиента, игра против клиента. Основная цель этих мошенничеств в том, чтобы отобрать средства на счёте клиента в пользу брокера.



Мошенничать могут фонды, которые привлекают средства клиентов, чтобы якобы работать на рынке FOREX. В течение определённого времени они показывают хорошую доходность, и клиенты считают, что сделали правильный выбор фонда, однако вскоре фонд исчезает, и деньги клиентов вместе с ним. Поскольку все операции оформляются и проходят через Интернет, найти мошенников представляется почти невозможным.

Мошенничать могут частные лица. В этом случае стратегия поведения та же, что и в описании подобной деятельности фондов. Однако частные лица работают под псевдонимами. Результат тот же самый – деньги клиентов исчезают.

Таким образом, рынок ценных бумаг и валютный рынок в настоящее время предлагают инвесторам широкий перечень разнообразных инструментов управления своими деньгами, однако применять эти инструменты необходимо с большой осто-

рожностью. Указанные рынки могут стать как казино с высокими ставками и такими же высокими рисками, так и мельницей, медленно, но верно работающей на твой успех. Поэтому очень хотелось бы, чтобы содержание этого модуля не только познакомило тебя с основными понятиями фондового рынка, но и подтолкнуло к изучению специальной литературы, что в конечном счёте позволит тебе наращивать свой потенциал в сфере личных финансов.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

При кросс-курсе используются валюты:

а) двух стран;

б) трёх стран:

в) четырёх стран;

г) пяти стран.

2. В течение двух дней после заключения контракта закрываются:

а) кассовые сделки;

б) форвардные сделки;

в) фьючерсные сделки;

г) опционные сделки.

3. Какой вид контракта является стандартизированным:

а) форвард;

б) фьючерс;

в) опцион?

4. Маржинальная торговля предполагает предоставление брокером в кредит:

а) денежных средств;

б) ценных бумаг;

в) услуг;

г) всего вышеперечисленного.

5. Какой из параметров во фьючерсном контракте является стандартизированным:

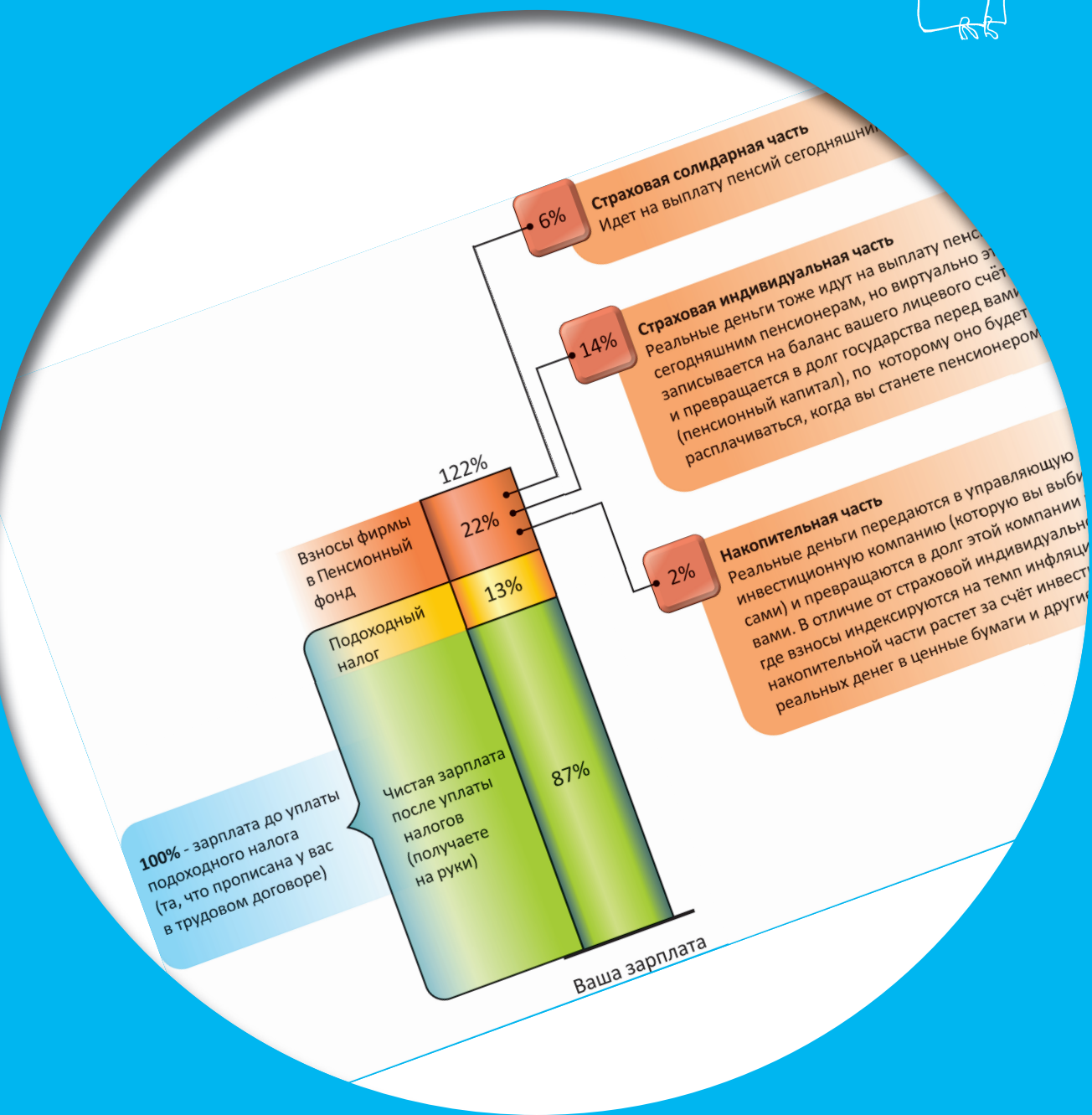
а) цена;

б) объём поставки?

*Задание 2*

Просмотри в Интернете отзывы о рынке FOREX и перечисли риски, с которыми на нём сталкивается инвестор.

НА
ЛОГ
А МНЕ НАПЛЕВАТЬ НА ВСЕ НАЛОГИ!


122%
Взносы фирмы в Пенсионный фонд
22%
Подоходный налог
13%
Чистая зарплата после уплаты налогов (получаете на руки)
87%
100% - зарплата до уплаты подоходного налога (та, что прописана у вас в трудовом договоре)
Ваша зарплата
6%
Страховая солидарная часть
Идет на выплату пенсий сегодняшни
14%
Страховая индивидуальная часть
Реальные деньги тоже идут на выплату пенс
сегодняшним пенсионерам, но виртуально эт
записывается на баланс вашего лицевого счёт
и превращается в долг государства перед вами
(пенсионный капитал), по которому оно будет
расплачиваться, когда вы станете пенсионером
2%
Накопительная часть
Реальные деньги передаются в управляющую
инвестиционную компанию (которую вы выби
сами) и превращаются в долг этой компании
вами. В отличие от страховой индивидуальн
где взносы индексируются на темп инфляци
накопительной части растет за счёт инвест
реальных денег в ценные бумаги и други

МОДУЛЬ

# 3

# НАЛОГИ: ПОЧЕМУ ИХ НАДО ПЛАТИТЬ И ЧЕМ ГРОЗИТ НЕУПЛАТА

# ЧТО ТАКОЕ НАЛОГИ И ПОЧЕМУ ИХ НУЖНО ПЛАТИТЬ

ЗАНЯТИЕ 11



Подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т. е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства.
*Адам Смит*

Каждый гражданин в нашей стране обязан платить налоги. Так записано в Конституции России – Основном законе государства. Что такое налоги? Кто и зачем их устанавливает? Какие существуют налоги? Куда зачисляются налоговые платежи? Какие могут быть основания для взимания налогов? Каковы последствия неуплаты налогов? Попробуем разобраться в этих вопросах.

Основной целью государства является забота о своих гражданах. Для этого армия обеспечивает оборону страны. Правоохранительные органы следят за безопасностью и порядком внутри страны. Для предоставления образовательных, медицинских и других социальных услуг работают государственные учреждения. Ты постоянно ездишь по дорогам, гуляешь в парке, летом пользуешься специально оборудованными для купания муниципальными пляжами. Для содержания всего этого нужны деньги. Деятельность всех государственных органов и учреждений финансируется из государственного бюджета.

Государственный бюджет – это фонд денежных средств, используемый для финансирования государственных функций и задач. Основную долю доходов бюджета составляют налоги (около 80%).

Основным способом регулирования доходов и пополнения государственного бюджета выступает налогообложение.

**Налогообложение** – это определённый государством в законодательном порядке процесс установления видов и элементов налогов, сборов, порядка их взимания с определённого круга организаций и физических лиц.



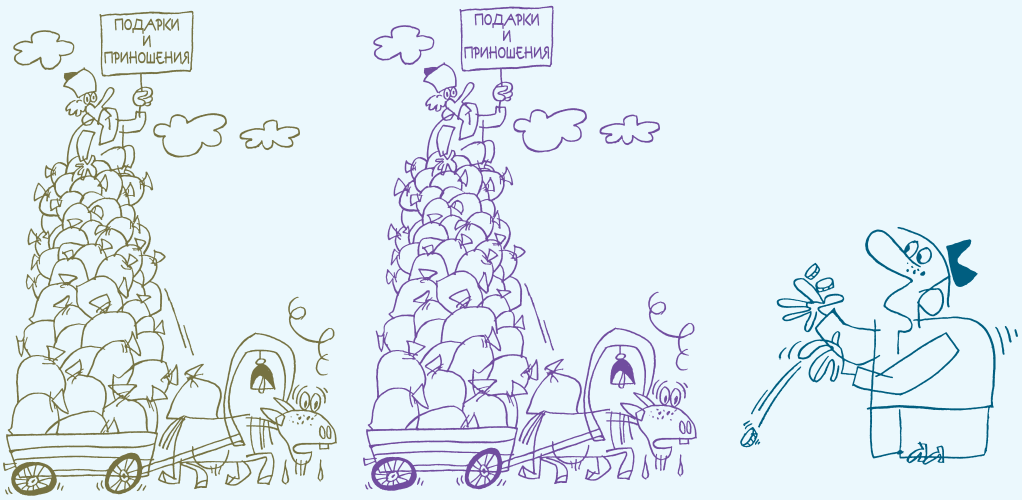
## Это интересно

В истории Древнего Востока бунты из-за сбора налогов практически не происходили, так как население понимало необходимость существования налогов для государства…

Подати в Ассирийской империи взимались в натуральной форме – лошадьми, зерном, соломой, что было обусловлено военным характером Ассирийского государства. Подать соломой составляла 25 % урожая, а зерном – 10 %.

Дань с завоёванных территорий взималась как продуктами сельского хозяйства (так называемые приношения), так и

в виде подарков, которые состояли из предметов роскоши (драгоценные металлы и камни, слоновая кость) или из стратегического сырья, необходимого для ведения завоевательных войн (медь, олово, железо и т. д.).




Источник: Интересные факты о налогах и налогообложении//Налоги и финансовое право. 2009. №5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://old.cnfp.ru/publish/journal/2009/2009-05-fun.pdf



В настоящее время налоги взимаются и уплачиваются только в денежной форме. Это значит, что нельзя заплатить налог товарами, продуктами и другими материальными и нематериальными эквивалентами.

**Налог** – законодательно установленный обязательный платёж, который периодически взимается в денежной форме с юридических и физических лиц для финансирования деятельности государства.

Все налоги устанавливает в законодательном порядке государство. Основным законодательным документом в сфере налогообложения является Налоговый кодекс Российской Федерации. Он определяет основы налоговой системы в нашей стране. Нало-

говая система – это совокупность налогов в конкретной стране и организация взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Налоговые органы в России представляет Федеральная налоговая служба России (ФНС России). Она находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации и имеет территориальные подразделения – управления и инспекции. Основной задачей налоговых органов является контроль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой налоговых платежей в бюджет государства.

В обязанности налоговых органов, помимо налогового контроля, входит бесплатное информирование налогоплательщиков по всем вопросам применения налогового законодательства. Поэтому ты всегда можешь прийти в налоговую инспекцию и задать интересующий вопрос. Также необходимую информацию о налогах можно узнать на официальном сайте Федеральной налоговой службы: http://www.nalog.ru/.

Налогоплательщиком является лицо, обязанное в соответствии с законодательством уплатить налог. Налогоплательщиком может быть как организация, так и гражданин. Каждому налогоплательщику в России присваивается уникальный код – идентификационный номер налогоплательщика (ИНН). Идентификационный номер необходим для учёта сведений в налоговых органах о каждом налогоплательщике и его обязательствах.

Постановка на учёт физических лиц осуществляется бесплатно налоговым органом на основании сведений, получаемых от соответствующих органов государства, или на основании заявления от физического лица. Например, сведения о приобретённой гражданином квартире в налоговые органы поступают от органов, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. На основании полученных сведений налоговый орган отправляет налогоплательщику уведомление о постановке его на учёт с указанием ИНН.

Кроме того, обратившись в налоговую инспекцию по месту жительства, ты можешь получить официальный документ о поста-

новке на учёт в налоговом органе – свидетельство. Свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе – это документ установленного образца, в котором указываются идентификационный номер налогоплательщика – физического лица, его фамилия, имя, отчество, а также место и дата рождения.

ИНН пригодится тебе при заполнении всех налоговых документов, при приёме на работу, а также даёт возможность оперативно узнать о своей налоговой задолженности и использовать возможности электронных сервисов органов государственной власти.

### ЗАПОМНИ!

- Налоги являются основным источником доходов государства.
- Платить налоги обязан каждый гражданин в соответствии с законодательством.
- Вся основная информация о действующих налогах содержится в Налоговом кодексе Российской Федерации.
- Если тебе непонятна налоговая информация, можно обратиться за разъяснением в налоговые органы.

Например, на сайте Федеральной налоговой службы России для удобства и простоты управления собственными налоговыми платежами предусмотрены специальные электронные сервисы. Так, сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» позволяет плательщику налогов получить сведения о налоговой задолженности, о начисленных и уплаченных налогах, некоторых объектах налогообложения.

### ВАЖНО!

Для подключения к сервису «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» необходимо:

1. Обратиться в налоговый орган для получения регистрационной карты с реквизитами доступа (логином и

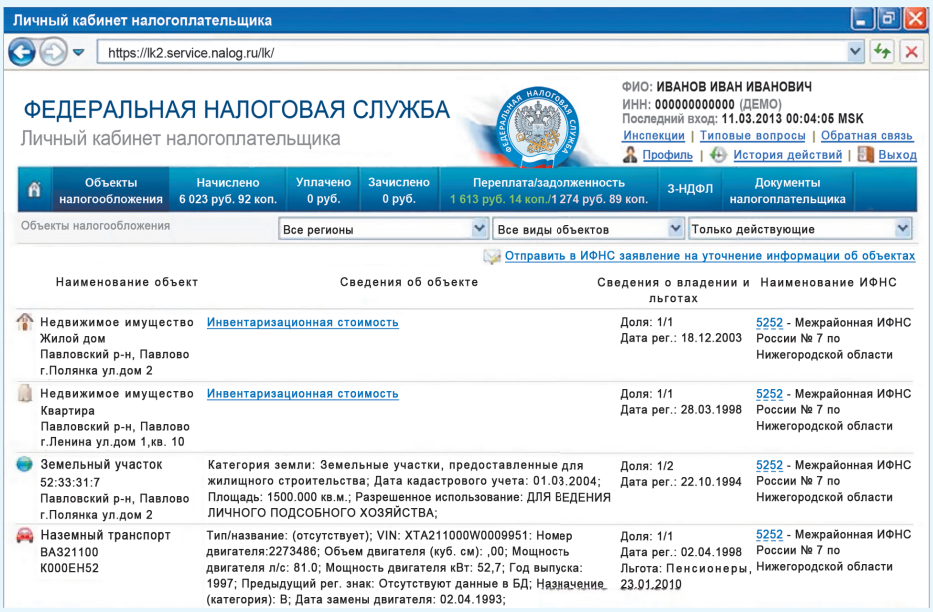
первичным паролем), предъявив паспорт и свидетельство о присвоении ИНН.

При себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность.

2. Зайти в «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», введя логин (ИНН) и первичный пароль.

3. Заменить первичный пароль на постоянный, выбранный самостоятельно.

4. Выбрать необходимый раздел для работы с сервисом.




Все действующие налоги и сборы в нашей стране в зависимости от уровня их установления делятся на федеральные, региональные и местные.

**Федеральными** называют налоги и сборы, которые устанавливаются федеральными органами власти и являются обязательными на территории всей страны. К ним относится такой личный налог, как налог на доходы физических лиц.

**Региональными** являются налоги, которые устанавливаются органами власти субъектов Российской Федерации в соответствии с налоговым законодательством и обязательны к уплате на

территории соответствующих субъектов страны. К ним относится, например, транспортный налог.

**Местными** налогами признаются налоги, устанавливаемые органами муниципальной власти в соответствии с Налоговым кодексом РФ и действующие на территории муниципалитетов. К ним относятся земельный налог, налог на имущество физических лиц.

## Это интересно

Впервые административно-территориальное деление на Руси установила княгиня Ольга, поделив Новгородскую землю на погосты, установив для них уроки.

Первоначально слово «погост» обозначало установленное место сбора дани, податный округ, сборный пункт сельских жителей известного округа. Слово «урок» в Древней Руси от-

К.В. Лебедев. Сбор дани

нюдь не обозначало форму организации учебного процесса в средней школе, как это понимается сейчас. Урок – это фиксированный размер дани или, возможно, каких-либо работ, которые должны были быть выполнены к определённому сроку. Погост тем самым ассоциировался с погостьем – местом остановки князя и его дружины во время сбора урока.

Источник: Интересные факты о налогах и налогообложении//Налоги и финансовое право. 2009. №9 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://old.cnfp.ru/publish/journal/2009/2009-09-fun.pdf

В зависимости от плательщиков все действующие в России налоги можно разделить на три группы:

– налоги, взимаемые с физических лиц (например, налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц);

– налоги, взимаемые с юридических лиц (например, налог на прибыль, налог на имущество организаций);

– смешанные налоги, взимаемые и с физических, и с юридических лиц (например, земельный налог, транспортный налог).

Любой налог имеет обязательные элементы, которые характеризуют его и обеспечивают возможность рассчитать и уплатить сумму налога. Рассмотрим каждый из них отдельно.

Объект налогообложения определяет обстоятельство, при возникновении которого у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога. Это может быть доход, имущество или другой объект, имеющий денежную оценку или другую характеристику и являющийся основанием для уплаты налога. Например, если ты получил доход, то обязан заплатить налог на доходы физических лиц.



## Это интересно

Для содержания своей армии в 1926 г. Далай-лама ввёл в Тибете налог на уши. При этом те, кто потерял в бою одно ухо, должны были платить половину суммы налога. Вообще на ру-

беже XIX–XX вв. в Тибете взималось 1892 налога! Среди них были такие экзотические налоги, как налог на свадьбу, налог на рождение детей, на ночлег, на право петь, танцевать, звонить в колокольчик и бить в барабан.

Источник: Налоговый юмор. Экзотические налоги//Сайт группы компаний «Налоги и финансовое право». Режим доступа: http://old.cnfp.ru/fun/exotic_tax/

Налоговая база характеризует объект налогообложения в денежном или физическом (техническом) выражении. Так, например, налог на доходы физических лиц исчисляется с денежного эквивалента полученного дохода, транспортный налог зависит от характеристики транспортного средства.

Налоговый период определяет время, за которое необходимо заплатить налог. Это может быть календарный год или другой период времени, по итогам которого необходимо определить налоговую базу и рассчитать сумму налога к уплате. Для налогов, уплачиваемых физическими лицами, налоговый период равен календарному году.



**Налоговая ставка** – это норма обложения с единицы налоговой базы. Ставка налога устанавливается в относительных показателях (процентах) или абсолютных показателях (рублях). Так, ставка налога на доходы физических лиц установлена в процентах, например, доход в виде заработной платы облагается ставкой налога, равной 13%. Это значит, что 13% от начисленной зарплаты необходимо перечислить в бюджет государства.

Для отдельного налога может устанавливаться единая, так называемая твёрдая, ставка налога. Однако часто для регулирования рыночных процессов устанавливается несколько ставок в зависимости от характеристики налоговой базы. Например, в нашей стране ставка по транспортному налогу зависит от мощности двигателя транспортного средства: чем выше мощность двигателя, тем выше ставка налога. Кроме того, ставка транспортного налога разная в разных регионах нашей страны.

Срок уплаты налога определяется конкретной календарной датой, означающей крайний срок уплаты налога, или действием, после которого необходимо погасить налоговые обязательства. Например, налог на имущество физических лиц необходимо уплатить не позднее 1 ноября года, следующего за налоговым периодом, а налог на доходы физических лиц уплачивается при начислении заработной платы. Налоговым законодательством предусмотрена ответственность за просрочку налоговых платежей. Меры ответственности мы рассмотрим далее.

Порядок исчисления налога предполагает законодательное определение субъекта и способа исчисления и уплаты налога. В зависимости от вида налога обязанность по исчислению может быть вменена налогоплательщику, налоговому агенту или налоговому органу. Например, налоговый орган исчисляет налог на имущество физических лиц, транспортный и земельный налог.

Налог на доходы физических лиц при выплате заработной платы, процентов по вкладам, дивидендов исчисляет и уплачивает налоговый агент. В результате заработную плату гражданин получает за вычетом уплаченного налога.



**Налоговый агент** – это организация, которой законодательно вверено исчислять, удерживать и уплачивать налог за налогоплательщика с выплачиваемого ему дохода.

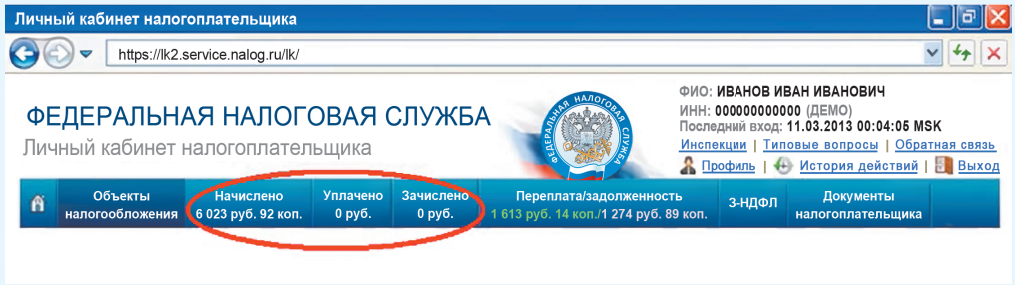
Если исчисление налога является обязанностью налогового органа, то он рассчитывает сумму налога на основании имеющихся сведений. За 30 дней до наступления срока уплаты налога отправляет налоговое уведомление налогоплательщику вместе с заполненными платёжными документами для оплаты.

**Налоговое уведомление** – это документ, содержащий информацию о расчёте суммы налога к уплате, отправляемый налоговым органом налогоплательщику.

Если ты не получил налоговое уведомление по имущественным налогам или налоговый агент не исчислил и не удержал подоходный налог при выплате тебе дохода, а также в других случаях тебе необходимо самостоятельно исчислить и уплатить налог в соответствии с законодательством. Это можно сделать, используя интерактивные сервисы Федеральной налоговой службы России или обратившись лично в налоговый орган.

## ВАЖНО!

Возможности сервиса «Личный кабинет налогоплательщика» по уплате налога и налоговому самоконтролю (ссылка: https://lk2.service.nalog.ru/lk)




- Раздел «Начислено» позволяет:

– просматривать сведения о начислениях по налогам;

– просматривать сформированные инспекциями налоговые уведомления;

– сообщать в налоговый орган о необходимости корректировки информации, указанной в налоговом уведомлении;

– формировать платёжные документы, а также осуществлять оплату налоговых начислений в режиме онлайн.

- Раздел «Уплачено» предназначен для просмотра сведений о платежах, переданных кредитными организациями в Государственную информационную систему государственных и муниципальных платежей Федерального казначейства.

➢ Раздел «Зачислено» позволяет просматривать сведения о платежах, поступивших в инспекцию.

Источник: Интерактивные сервисы ФНС России. Электронные брошюры ФНС России [Электронный ресурс]/ Официальный сайт ФНС России. Режим доступа: http://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/broshury/interactive_brochure_final_i.pdf

Кроме того, при получении дохода от сдачи в аренду недвижимости, продажи движимого и недвижимого имущества и др. обязанность по исчислению и уплате налога возложена также на налогоплательщика. При этом гражданин должен обязательно подать налоговую декларацию в налоговый орган, т. е. задекларировать свои доходы.

**Налоговая декларация** – это документ установленной формы, оформляемый налогоплательщиком и подтверждающий информацию об объекте налогообложения, налоговой базе и других фактах, связанных с исчислением и уплатой налога.



Налоговая декларация по налогу на доходы физических лиц заполняется по форме 3-НДФЛ. Её можно заполнить от руки, используя специальный бланк, а можно воспользоваться электронным шаблоном, размещённым на сайте Федеральной налоговой службы России. В данный шаблон необходимо внести свою информацию для декларации, после чего формируется печатная форма, которую нужно только распечатать, подписать и сдать в налоговую инспекцию. В декларации указываются объект налогообложения, полученные доходы и их источники, произведённые расходы физического лица, налоговая база, налоговые льготы, на которые имеет право гражданин, исчисленная сумма налога на доходы физического лица и прочие данные, которые относятся к исчислению и уплате налога на доходы физических лиц.

ЗАПОМНИ!

**Способы заполнения налоговой декларации (3-НДФЛ)**

| В БУМАЖНОМ ВИДЕ | В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ |
|---|---|
| с использованием бланка декларации, заполняемого от руки | с использованием электронной формы бланка или программы «Декларация 20__» |
| бесплатно предоставляется в налоговых инспекциях;<br>распечатывается с сайта ФНС России www.nalog.ru | бесплатно предоставляется в налоговых инспекциях;<br>бесплатно скачивается с сайта ФНС России www.nalog.ru |

Источник: Декларирование доходов физическими лицами (по форме 3-НДФЛ). Электронные брошюры ФНС России [Электронный ресурс]/ Официальный сайт ФНС России. Режим доступа: http://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/broshury/3ndfl_brochure_final_i.pdf

Срок представления налоговой декларации по доходам физических лиц установлен 30 апреля года, следующего за годом, в котором был получен доход.

Это интересно

В Индонезии ежегодно публикуется список 200 частных компаний и физических лиц, уплативших самый крупный подоходный налог. Их отмечают почётными грамотами, которые по традиции вручает президент государства. В результате добросовестные налогоплательщики делают себе хорошую

рекламу, повышают авторитет, а также получают налоговые послабления.

Источник: Налоговый юмор. По материалам российской и зарубежной прессы//Сайт группы компаний «Налоги и финансовое право». Режим доступа: http://old.cnfp.ru/fun/anekdot/press/

Уплачивая налоги, ты вступаешь с государством в налоговые правоотношения. И у тебя может возникнуть вопрос: что ты должен выполнить, а что можешь потребовать как налогоплательщик? Итак, ты как налогоплательщик имеешь право:

– на получение от налоговых органов бесплатной информации и разъяснений о действующей системе налогообложения;

– на возврат излишне уплаченных налогов и других платежей;

– на получение компенсации в случае неправомерных действий налоговых органов.

И как налогоплательщик ты обязан:

– платить своевременно и в полном объёме налоги;

– учитывать в установленном порядке свои доходы и объекты налогообложения;

– представлять документы и информацию, необходимую для исчисления налогов;

– выполнять требования по устранению налоговых нарушений, оплачивать штрафы, пени.

Если налогоплательщик не выполняет свои обязанности и нарушает налоговое законодательство, то в отношении него применяются установленные налоговые санкции. Физические лица привлекаются к ответственности за совершение налогового правонарушения с шестнадцатилетнего возраста.

**Налоговое правонарушение** – это противоправное деяние налогоплательщика, за совершение которого налоговым законодательством установлена ответственность.

**Налоговые санкции** – это мера ответственности за нарушение налогового законодательства, применяемая в виде штрафа.

Можно выделить два основных правонарушения, совершаемых налогоплательщиком – физическим лицом:

1) непредставление налоговой декларации;

2) неуплата налога или уплата налога не в полном объёме.

В случае если ты не представил в установленный срок налоговую декларацию, тебе грозит штраф – 5% от суммы налога по данной декларации за каждый месяц просрочки. Минимальный размер штрафа – 1000 руб., максимальный – не более 30% суммы налога по данной декларации.

Если же ты не заплатил налог или заплатил его не в полном объёме, то штраф составит 20% от неуплаченной суммы налога. В отдельных случаях может быть предусмотрена уголовная ответственность.

Кроме штрафа, при нарушении сроков уплаты налога законом установлена уплата пени. Сумма пени рассчитывается за каждый день просрочки в процентном отношении от суммы неуплаченного налога.

**Пеня** – это сумма денег, которую должен заплатить налогоплательщик в случае нарушения сроков уплаты налога.

Таким образом, если ты не представишь налоговую декларацию, не заплатишь налог или заплатишь его не полностью, ты будешь иметь дополнительные расходы и обязательства.

ВАЖНО!

Налогоплательщику необходимо:

- в установленный срок заплатить налог в полном объёме;
- обязательно вовремя декларировать свои доходы;
- если имеется налоговая задолженность, как можно быстрее её погасить.

Платить налоги должен каждый гражданин, чтобы обеспечить социальное и экономическое процветание своей страны. Только при высоком уровне налоговой дисциплины граждан государство сможет выполнять свои функции. Поведение каждого налогоплательщика в нашей стране должно основываться на налоговой грамотности, налоговой культуре и налоговой дисциплине. Ответственно выполняя свои налоговые обязательства, ты сможешь не только избежать некоторых личных финансовых проблем, но и внести свою лепту в настоящее и будущее страны.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

В каком законодательном документе содержится основная информация о налогах и сборах в России? Попробуй найти данный документ в сети Интернет и ознакомься с его содержанием.

*Задание 2*

Соотнеси понятия и их содержание.

| | |
|---|---|
| 1. Объект налогообложения | А. Определяет количественную оценку того, с чего взимается налог |
| 2. Налоговый период | Б. Характеризует обстоятельства, дающие основания для взимания и уплаты налога |
| 3. Налоговая база | В. Устанавливает временной интервал, за который необходимо платить налог |

*Задание 3*

В каких случаях необходимо декларировать доходы и самостоятельно уплачивать налог на основании налоговой декларации? Воспользовавшись бланком налоговой декларации по доходам физических лиц, размещённым на сайте Федеральной налоговой службы России, опиши, что представляет собой налоговая декларация.

*Задание 4*

Опиши, что представляет собой налоговое правонарушение. Почему необходимо выполнять обязанности в соответствии с налоговым законодательством? Какое наказание может грозить за совершение налогового правонарушения?

*Задание 5*

Выбери правильный ответ и обоснуй его.

1. Для налогов характерны следующие признаки:

а) добровольность и платность;
б) безвозмездность и обязательность;
в) возмездный характер и неопределённый срок.

2. Налоговая ставка – это:
а) размер налога на единицу налогообложения;
б) размер налога на налогооблагаемую базу;
в) размер налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

3. Налогоплательщик – это:
а) человек, который уплачивает налоги в государственный бюджет;
б) орган государственной власти, осуществляющий контроль за налоговыми платежами.
в) Нет верного ответа.

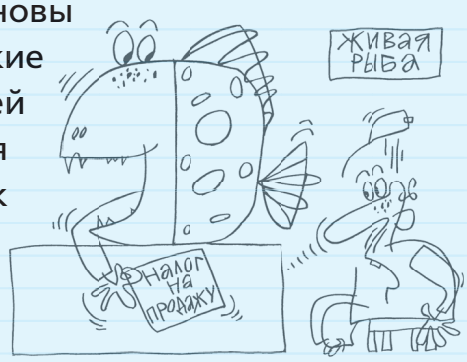
# ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГРАЖДАН

ЗАНЯТИЕ 12



Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо,
должен быть точно определён, а не произволен.
Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа –
всё это должно быть ясно и определённо для плательщика
и для всякого другого лица.
*Адам Смит*

Как ты уже понял, существует целый перечень налогов, которые платят граждане. Чтобы не стать налоговым нарушителем, тебе необходимо знать основы налогообложения граждан. Какие налоги платят граждане в нашей стране? Каковы основания для взимания личных налогов? Как узнать свою налоговую задолженность? Попробуем разобраться в этих вопросах.



Для осуществления налоговых платежей и управления ими тебе необходимо знать, в каких случаях и с чего взимается налог, какую сумму и как часто нужно уплачивать в бюджет.

К основным видам налогов, которые платят граждане России, можно отнести:

1) налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который ещё называют подоходным налогом;

2) транспортный налог;

3) земельный налог;

4) налог на имущество физических лиц.

Таким образом, человек должен заплатить налог, если получает доход, имеет личное транспортное средство, является собственником земли или другого недвижимого имущества.

Рассчитать размер любого налога можно, умножив ставку налога на налоговую базу: *сумма налога = ставка налога × налоговая база.*

Налоговый период для всех личных налогов равен календарному году. Это значит, что человек уплачивает личные налоги ежегодно по итогам календарного года. Заплатить налог необходимо в установленный срок после окончания календарного года. Для каждого налога установлен свой срок.



Рассмотрим особенности налогообложения в каждом отдельном случае.

Начнём с налога на доходы физических лиц. Это самый известный и распространённый личный налог. Подоходный налог является федеральным налогом. Это значит, что применяются одинаковые основания для взимания налога и единые ставки налога на территории всей Российской Федерации.

**Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)** – это федеральный налог, уплачиваемый физическими лицами при получении ими доходов, исчисляемый в процентах от суммы совокупного дохода в соответствии с законодательством.

Объектом налогообложения для НДФЛ являются личные доходы, которые получает человек в виде денежных средств, в на-

туральной форме, в виде материальной выгоды. Это может быть заработная плата, вознаграждения, выигрыши, поступления от продажи или сдачи в аренду имущества, подарки от лиц, не являющихся близкими родственниками, полученные проценты по вкладам и дивиденды.

Налоговая база для НДФЛ определяется как денежное выражение совокупного дохода налогоплательщика за налоговый период, уменьшенного на сумму налоговых вычетов (о налоговых вычетах речь пойдёт на следующем занятии). Если доход получен в иностранной валюте, он пересчитывается в рубли по официальному курсу. Доходы, полученные в натуральной форме, учитываются по рыночной стоимости. Налоговая база определяется отдельно по каждому виду дохода, если применяются различные ставки налога.

Налоговые ставки по НДФЛ различаются в зависимости от вида дохода и статуса налогоплательщика.

Для целей налогообложения налогоплательщиков делят на резидентов и нерезидентов. Главным критерием деления является период нахождения физического лица на территории Российской Федерации. **Резидентами** РФ являются лица, находящиеся фактически на территории страны не менее 183 дней в течение 12 месяцев подряд. К **нерезидентам** относятся лица, которые находятся в стране меньше указанного срока.



Законодательно в России установлено пять налоговых ставок по подоходному налогу:

– ставка 9 % применяется при получении дохода в виде дивидендов резидентами РФ;

– ставка 13% применяется для большинства доходов, полученных резидентами РФ (зарплата, вознаграждения, доходы от продажи и аренды имущества и др.), и доходов нерезидентов от трудовой деятельности в России;

– ставка 15% применяется при получении нерезидентами дивидендов российских компаний;

– ставка 30% применяется при получении прочих доходов налогоплательщиками-нерезидентами;

– ставка 35% применяется при получении дохода в виде выигрышей и призов стоимостью свыше 4000 руб., полученных в рекламных акциях.

### Это интересно

В рейтинге стран по ставкам подоходного налога первое место заняла Швеция – 56,4%, второе место – Бельгия, где максимальная ставка НДФЛ равняется 53,7%, третье место – Нидерланды (52,0%), далее следуют Дания и Австрия со ставками налогов 51,5% и 50,0%. Россия со ставкой НДФЛ в 13% расположилась на 34-м месте. Ниже нашей страны подоходный налог только в Беларуси (12,0%), Болгарии и Казахстане (по 10,0%).

Источник: Рейтинг стран по ставке налога на доходы граждан. РИА Новости. Режим доступа: http://ria.ru/research_rating/20110706/398057054.html#ixzz2u4oxn1TQ



Порядок исчисления и уплаты НДФЛ установлен налоговым законодательством. В большинстве случаев Налоговый кодекс возлагает обязанность исчислить, удержать и уплатить подоходный налог на налогового агента. Например, налоговым агентом выступает работодатель, который обязан при фактической выплате заработной платы рассчитать и заплатить сумму налога в бюджет.

### ПОСЧИТАЕМ!

Заработная плата Игоря составляет 20 000 руб. – это налоговая база (сумма, от которой рассчитывается налог). Работодатель ежемесячно обязан при начислении Игорю заработной платы удерживать сумму налога по ставке 13% и перечислять её в бюджет. За один месяц сумма налога составит 20 000 × 13% = = 2600 руб. Соответственно Игорь получит зарплату за минусом налога 17 400 руб. За год будет уплачено подоходного налога в сумме 2600 × 12 месяцев = 31 200 руб.

Обязанность самостоятельно исчислить сумму налога путём подачи в налоговый орган налоговой декларации по на-

логу на доходы физических лиц возникает в случаях получения дохода:

– от продажи квартиры, автомобиля и другого имущества, находившегося в личной собственности менее трёх лет;

– в виде выигрышей в лотереях, в играх, от участия в рекламных акциях, конкурсах;

– от сдачи имущества в аренду;

– в виде подарков в денежной или натуральной форме, за исключением подарков от близких родственников.

В этом случае по окончании календарного года налогоплательщик должен задекларировать данные доходы, т. е. указать их в налоговой декларации.

### ПОСЧИТАЕМ!

Если ты получил телефон в качестве приза в конкурсе, то самостоятельно должен рассчитать налог и указать все необходимые данные в налоговой декларации. Если рыночная стоимость телефона составляет 10 000 руб., налоговая база будет равна 6000 руб., т. е. той части стоимости, которая превышает 4000 руб. Сумма налога, которую необходимо заплатить, рассчитывается следующим образом: (10 000–4000)×35%=2100 руб.

### ЗАПОМНИ!

- При получении дохода в денежной или натуральной форме необходимо заплатить подоходный налог.
- Ставка налога на доходы физических лиц зависит от вида дохода и от статуса налогоплательщика.
- В большинстве случаев при исчислении подоходного налога применяется ставка 13%.
- Часто обязанность по расчёту и уплате подоходного налога возложена на налоговых агентов, т. е. те организации, которые непосредственно выплачивают доход физическому лицу.
- В установленных законом случаях налогоплательщик должен самостоятельно рассчитать и заплатить налог, предварительно представив в налоговые органы налоговую декларацию.

Теперь рассмотрим транспортный налог. Он относится к региональным налогам и регламентируется Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ. Это значит, что налоговые ставки, сроки и порядок уплаты, налоговые льготы устанавливают органы региональной власти в соответствии с Налоговым кодексом РФ. В разных субъектах РФ могут отличаться условия налогообложения по данному налогу.

**Транспортный налог** – это региональный налог, который необходимо уплатить, если в собственности имеется транспортное средство. Рассчитывается он исходя из мощности двигателя и категории транспортного средства.



Налогоплательщиками транспортного налога являются граждане, на которых зарегистрированы транспортные средства в соответствии с российским законодательством.

Объектом налогообложения по транспортному налогу для граждан выступают автомобили, мотоциклы, мотороллеры, катера, яхты, моторные лодки и другие средства водного и воздушного транспорта.

### Это интересно

Власти Калифорнии предлагают обложить владельцев автомобилей чёрного и прочих тёмных цветов дополнительным налогом. По словам чиновников, в чёрных машинах кондиционеры работают дольше, чем в автомобилях светлых цветов, так как тёмный цвет «притягивает» к себе солнце.

Следовательно, такие машины расходуют больше топлива и активнее загрязняют окружающую среду. Интересно, что в Калифорнии уже есть налог на чёрные небоскрёбы: давно доказано, что светлые строения требуют меньше электроэнергии на работу кондиционеров.

Источник: Интересные факты о налогах и налогообложении//Налоги и финансовое право. 2009. №4. Режим доступа: http://www.cnfp.ru/publish/journal/2009/2009-04-fun.pdf



Налоговая база по транспортному налогу устанавливается:

– как мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах;

– как единица транспортного средства (если транспортное средство не имеет двигателя).

Налоговая ставка по транспортному налогу определяется в зависимости от мощности транспортного средства или на единицу транспортного средства. Ставки устанавливаются законом субъекта РФ и действуют только на территории данного субъекта. Например, в одном из регионов РФ на 2014 г. установлены ставки транспортного налога для легковых автомобилей с мощностью двигателя до 100 л. с. – 7,5 руб. с каждой лошадиной силы, а с мощностью двигателя свыше 250 л. с. – 150 руб. с каждой лошадиной силы. Кроме того, с 2014 г. на сумму налога влияет стоимость автомобиля и срок эксплуатации. Так, для автомобилей стоимостью от 3 до 5 млн руб. включительно, которые были выпущены 1–2 года назад, повышающий коэффициент составляет 1,3.

Порядок исчисления и уплаты транспортного налога имеет свои особенности. Органы регистрации транспортных средств передают данные о налогоплательщиках в налоговые органы. На основании полученных данных налоговые органы рассчитывают сумму налога и направляют налогоплательщику уведомление в установленные сроки. Налогоплательщик обязан в указанный в уведомлении срок оплатить налог в бюджет. Если уведомление не получено или содержит неточности, рекомендуется обратиться в налоговые органы по месту жительства.



Рассчитывается транспортный налог исходя из количества месяцев, в течение которых транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика. Так, если автомобиль зарегистрирован в феврале 2013 г., снят с регистрации в декабре 2013 г., используется коэффициент 11/12, т. е. транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика в течение 11 месяцев из 12 месяцев налогового периода. При снятии с регистрации транспортного средства прекращается взимание транспортного налога.

### ПОСЧИТАЕМ!

Представь, что Пётр, проживающий в Волгоградской области, купил и поставил на учёт 25 января 2013 г. автомобиль с мощ-

ностью двигателя 150 л. с. 20 декабря 2013 г. Пётр продал свой автомобиль. Ставка транспортного налога в Волгоградской области для автомобилей с указанной мощностью – 17,5 руб. с лошадиной силы.

Сумма налога = налоговая база (мощность двигателя в л. с.) × ставку налога × количество месяцев владения/12 = = 150 × 17,5 × 1 = 2625 руб.

Срок уплаты транспортного налога устанавливается законодательством субъекта РФ. Так, срок уплаты гражданами транспортного налога за 2013 г. в Волгоградской области – не позднее 5 ноября 2014 г., в Ростовской области – не позднее 1 ноября 2014 г., в Москве – не позднее 1 декабря 2014 г.

## ЗАПОМНИ!

- Транспортный налог человек обязан заплатить, если на него зарегистрировано транспортное средство, независимо от степени использования этого средства.
- Ставка транспортного налога выражена в рублях и зависит от вида транспортного средства и мощности его двигателя.
- Ставки и сроки уплаты транспортного налога устанавливаются каждым субъектом РФ отдельно.
- Для расчёта транспортного налога необходимо знать мощность двигателя и вид транспортного средства, срок владения транспортом в месяцах.
- Рассчитывают сумму налога на транспорт налоговые органы, а налогоплательщик оплачивает налог на основании полученного налогового уведомления.

Другой личный налог – земельный – относится к местным налогам. Поэтому ставки налога, сроки и другие условия налогообложения по земельному налогу устанавливаются органами муниципальной власти и закрепляются нормативно-правовым актом местного значения в соответствии с действующим налоговым законодательством.

**Земельный налог** – это местный налог, уплачиваемый собственниками земельных участков. Исчисляется он в процентах от кадастровой стоимости земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследовании налогоплательщика.

Налогоплательщиками земельного налога прежде всего являются граждане, в собственности или постоянном пользовании которых находятся дачные и садоводческие земельные участки, участки земли под жилыми домами, гаражами и другими индивидуальными строениями. Значит, если твоя семья владеет дачным участком, то уплаты земельного налога не избежать.

Объектом налогообложения по земельному налогу являются участки земли на территории муниципальных образований. Исключение составляют земли, изъятые из оборота или ограниченные в обороте.



Если земельный участок находится в долевой собственности, то налог рассчитывается для каждого собственника пропорционально его доле. Долевая собственность возникает, если одно и то же имущество находится в собственности нескольких лиц.

Налоговой базой по земельному налогу считается кадастровая стоимость земельного участка на 1 января года, являющегося налоговым периодом. Налоговая база определяется налоговыми органами на основании информации, полученной от органов, осуществляющих кадастровый учёт, ведение государственного кадастра недвижимости и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество.

### Это интересно

Как известно, пользование землёй в нашей стране является платным. Размер платы за пользование землёй (земельный налог и арендная плата) зависит от её кадастровой стоимости.

Кадастровая стоимость определяется по решению уполномоченных органов не реже одного раза в пять лет. Чаще всего применяется массовый метод оценки, когда участки, имеющие схожие характеристики, группируют и оценивают их рыночную стоимость без учёта индивидуальных различий. Данные о государственной кадастровой оценке заносятся в общегосударственную базу.

Рыночная стоимость земли, в отличие от кадастровой, определяется в любой момент времени и учитывает индивидуальные характеристики участка земли.

Соответственно кадастровая и рыночная стоимость земли могут различаться. Основаниями для различия являются уникальные характеристики участка земли и момент оценки.



Ставки земельного налога устанавливаются в каждом муниципальном образовании самостоятельно, но в пределах 0,3% для земель сельскохозяйственного назначения, занятых жилым фондом и используемых в целях личного подсобного хозяйства, и 1,5% для прочих земель.

### ПОСЧИТАЕМ!

Игорь и Анна владеют земельным участком с 20 ноября 2013 г. для целей личного подсобного хозяйства. Доля Игоря – 60%, доля Анны – 40%. Кадастровая стоимость земельного участка – 100 000 руб. Ставка налога максимальная – 0,3%. Сумма налога за 2013 г. составит 100 000 × 0,3% × 2/12=50 руб. Игорь заплатит земельный налог в сумме 100 000 × 60% × × 0,3% × 2/12= 30 руб. Анна соответственно заплатит земельный налог в размере 100 000 × 40% × 0,3% × 2/12= 20 руб.

Порядок расчёта и уплаты земельного налога, а также сроки уплаты устанавливаются местными органами власти. При этом граждане уплачивают земельный налог на основании налогового уведомления. В расчёте земельного налога учитывается срок владения земельным участком, доля в собственности, предназначение земельного участка.

Обязанность по уплате земельного налога у физического лица возникает, если в его собственности, постоянном владении или пожизненном наследовании находится участок земли.

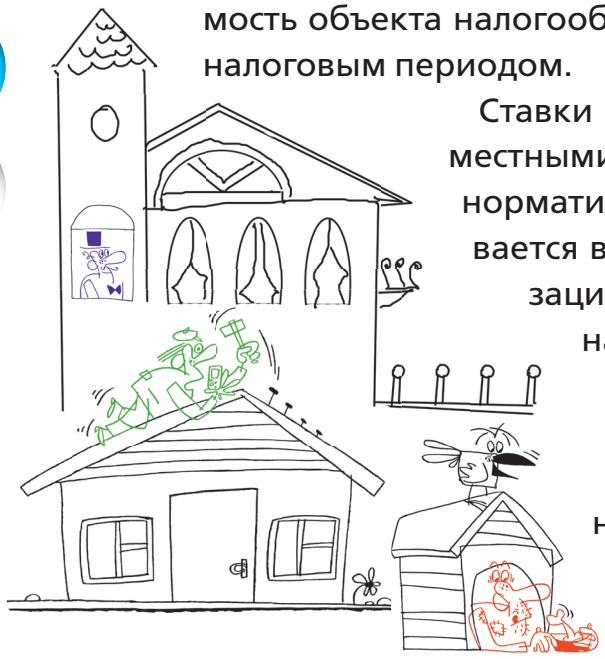
ЗАПОМНИ!

- Земельный налог рассчитывают налоговые органы на основании кадастровой стоимости земли и сведений о регистрации прав на землю.
- Налогоплательщик уплачивает земельный налог на основании налогового уведомления в установленном размере и в указанные сроки.
- На сумму налога влияют срок владения землёй в течение налогового периода, назначение земель и доля собственности.
- Налог на имущество физических лиц, как и земельный налог, относится к местным налогам. Условия взимания налога на имущество и процедура его уплаты во многом совпадают с земельным налогом.

**Налог на имущество физических лиц** – это местный налог, уплачиваемый гражданами, имеющими в собственности жилую и нежилую недвижимость. Исчисляется он в процентах от инвентаризационной стоимости объекта недвижимости.

Плательщиками налога на имущество признаются собственники имущества, которое является объектом налогообложения.

К объектам налогообложения относятся дом, квартира, комната, дача, гараж, а также доля в этом имуществе.



Налоговая база определяется как инвентаризационная стоимость объекта налогообложения на 1 января года, признанного налоговым периодом.

Ставки налога на имущество устанавливаются местными органами власти в соответствующих нормативно-правовых актах. Ставка налога указывается в процентах в зависимости от инвентаризационной стоимости недвижимости. Размер налога определяется путём умножения ставки налога на инвентаризационную стоимость объекта.

Например, в г. Волгограде ставка налога на жилые дома, квартиры и иные жилые строения, инвентаризационная стоимость которых до 300 000 руб. (включительно), установлена 0,1%. А жилые строения с инвентаризационной стоимостью более 1 000 000 руб. облагаются налогом по ставке 2%.



### Это интересно

Бельгийское налоговое право трактует наличие своего дома как доход, так как «вы экономите на найме жилья». Не удивительно, что бельгийские владельцы домов, не найдя в течение какого-то времени желающих арендовать их, стараются быстрее избавиться от недвижимости — продать.

Источник: Налоговый юмор. По материалам российской и зарубежной прессы//Сайт группы компаний «Налоги и финансовое право». Режим доступа: http://old.cnfp.ru/fun/anekdot/press/

Порядок расчёта и уплаты налога на имущество определяется законодательством. Рассчитывают сумму налога налоговые органы на основании данных об инвентаризационной стоимости имущества и о регистрации права собственности на недвижимость. Налогоплательщик уплачивает данный налог, получив налоговое уведомление.

Инвентаризационная стоимость имущества определяется органами технической инвентаризации исходя из оценки затрат на создание данного объекта с учётом его физического износа.

### ПОСЧИТАЕМ!

Семья из четырёх человек имеет в общей совместной собственности без выделения долей квартиру в городе N. Чтобы рассчитать налог, нужно узнать инвентаризационную стоимость на 1 января года, за который уплачивается налог, и ставку налога в данном городе. Если инвентаризационная стоимость составляет 600 000 руб., а ставка налога 1,5%, то налог на имущество для каждого собственника составит 600 000 × 1/4 × 1,5% = 2250 руб.

Срок уплаты налога на имущество устанавливается муниципальным образованием самостоятельно, но не позднее 1 ноября года, следующего за налоговым периодом.

### ЗАПОМНИ!

- Обязанность по уплате налога на имущество возникает, если у тебя в собственности (долевой собственности) находится дом, квартира, комната, дача или гараж.
- Налог на имущество рассчитывают налоговые органы на основании инвентаризационной стоимости имущества и сведений о регистрации прав собственности.
- Налогоплательщик уплачивает налог на имущество на основании налогового уведомления в установленном размере и в указанные сроки.

Итак, мы рассмотрели основные вопросы организации налогообложения граждан в России. Теперь ты знаешь, в каких случаях и с чего взимаются налоги с физических лиц, а также сможешь самостоятельно рассчитать сумму налога, которую необходимо уплатить. Самостоятельное и грамотное управление своими налоговыми платежами позволит тебе уверенно принимать решения в налоговой сфере и заботиться о своём финансовом благополучии.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Какие налоги платят физические лица в нашей стране? Расспроси у родителей, какие налоги платит твоя семья. Опиши, что является объектами налогообложения.

*Задание 2*

Соотнеси налог и его элемент.

| | |
|---|---|
| 1. Налог на доходы физических лиц | А. Объектом налогообложения выступает участок земли, находящийся в личной собственности |
| 2. Транспортный налог | Б. Ставки налога 9, 13, 15, 30, 35% |
| 3. Земельный налог | В. Налоговая база определяется в лошадиных силах |

*Задание 3*

Опиши, от чего зависит размер транспортного налога. В чём установлена ставка транспортного налога: в рублях или процентах?

*Задание 4*

Опиши, что представляет собой земельный налог. Когда возникает обязанность по его уплате?

*Задание 5*

Выбери наиболее близкий тебе ответ и обоснуй его. Подумай, как данный выбор характеризует тебя как налогоплательщика.

• Ты оказал услуги по фотосъёмке торжественного мероприятия своих коллег, получив за это внушительное вознаграждение. Твои дальнейшие действия?

а) Обратишься в налоговые органы за консультацией, заполнишь налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц и заплатишь установленную сумму налога;

б) не будешь официально указывать полученную денежную сумму и уклонишься от уплаты налога;

в) самостоятельно изучишь информацию по налогообложению такого дохода, заполнишь налоговую декларацию и заплатишь налог.

*Задание 6*

Определи размер подоходного налога.

Дмитрий устроился на работу в компанию «Мечта» 1 марта 2013 г. В первые два месяца заработная плата была установлена в размере 10 000 руб. С 1 мая 2013 г. заработная плата повысилась до 15 000 руб., такой она оставалась до конца года. Кроме того, за декабрь 2013 г. Дмитрий получил премию в размере 5000 руб. Какую сумму подоходного налога удержал и заплатил работодатель как налоговый агент Дмитрия за 2013 г.?

*Задание 7*

Какой личный налог ты бы предложил ввести для улучшения жизни людей в твоём городе? Для решения данной задачи попроси помощи у своих родителей и заполните вместе таблицу:

| | |
|---|---|
| 1. Название налога | |
| 2. Налогоплательщики | |
| 3. Объект налогообложения | |
| 4. Налоговая база | |
| 5. Налоговая ставка – определённая сумма или % | |
| 6. Налоговый период | |
| 7. Срок уплаты | |
| 8. Цели, на которые будут расходоваться поступления от данного налога | |
| 9. Рекламный призыв к уплате налога | |

# НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ, ИЛИ КАК ВЕРНУТЬ НАЛОГИ В СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

ЗАНЯТИЕ 13



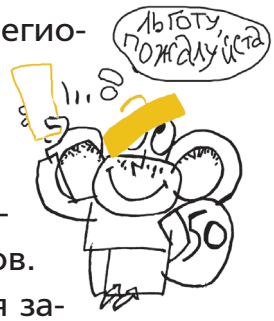
Люди понимают, что без налогов не обойтись,
но всегда есть возможность не заплатить –
отчего же?
*Джон Голсуорси*

Личные налоги как обязательные платежи уменьшают размер располагаемого дохода, а значит, снижают уровень потребления и благосостояния граждан. Поэтому каждый налогоплательщик стремится снизить расходы на налоги. Можно ли законно уменьшить размер налога? В каких случаях можно вернуть уплаченный налог? Какие личные доходы освобождаются от налогообложения? Попробуем разобраться в этих вопросах.

Грамотный налогоплательщик не только исправно выполняет свои налоговые обязательства, но и пользуется правами на снижение налогооблагаемой базы в случаях, предусмотренных налоговым законодательством. Уменьшить размер личных налогов можно, воспользовавшись налоговыми льготами.

**Налоговая льгота** – это право налогоплательщика на частичное или полное освобождение от уплаты налога, предусмотренное налоговым законодательством.

Налоговая льгота даёт определённое преимущество по снижению налоговой нагрузки, предоставляемое либо отдельной категории налогоплательщиков, либо всем налогоплательщикам в определённых случаях. Налоговая льгота, по сути, снижает твоё налоговое бремя. Налоговые льготы для граждан могут предоставляться в различных формах. Это, например, освобождение от налогообложения некоторых объектов налогообложения, установление необлагаемого размера объекта налогообложения, свыше которого начинает исчисляться налог. Также может предоставляться налоговая льгота в виде возврата ранее уплаченного налога, рассрочки или отсрочки платежей по налогу.




Налоговые льготы могут быть федеральными, региональными и местными. **Федеральные налоговые льготы** вводятся российским законодательством и действительны на всей территории Российской Федерации, устанавливаются они для федеральных налогов, а также некоторых региональных и местных налогов. **Региональные налоговые льготы** устанавливаются законами субъектов РФ в соответствии с федеральным законодательством для региональных налогов и действительны на территории отдельного региона страны. Местные налоговые льготы вводятся нормативно-правовыми актами органов местного самоуправления для местных налогов и действуют на территории соответствующего муниципального образования.

ЗАПОМНИ!

• Уменьшить сумму налога к уплате можно, воспользовавшись налоговыми льготами.

• Налоговые льготы дают право на полное или частичное освобождение от уплаты налога.

• Узнать, какие льготы установлены для личных налогов, можно в налоговых органах по месту жительства или изучив налоговое законодательство.

• Кроме федеральных налоговых льгот, действующих на территории всей страны, региональными и муниципальными органами власти могут устанавливаться льготы, применяемые только на территории данного региона или муниципалитета.

Рассмотрим налоговые льготы по основным личным налогам.

**Налоговые льготы по налогу на доходы физических лиц** установлены Налоговым кодексом РФ. В соответствии с налоговым законодательством освобождаются от уплаты подоходного налога следующие виды доходов:

– пенсии, стипендии и иные государственные выплаты;

– различные компенсационные выплаты;

– алименты;

– поступления в виде благотворительной помощи;

– доходы, получаемые от продажи продукции личного подсобного хозяйства, а также заготовленных для употребления в пищу грибов, ягод, орехов;

– доходы от продажи недвижимости, если она была в собственности более трёх лет;

– доходы, получаемые в порядке наследования, за исключением вознаграждения за авторские права;

– призы, полученные спортсменами на соревнованиях, и другие установленные законом доходы физических лиц.

## Это интересно

Хозяйка Олимпийских Игр-2014 Россия установила денежное вознаграждение российским спортсменам в размере: 4 млн руб. (около 113 тыс. долл.) – за золотую медаль; 2,5 млн руб. (около 71 тыс. долл.) – за серебряную медаль; 1,7 млн руб. (около 42 тыс. долл.) – за бронзовую.

Источник: Какие денежные премии получат медалисты Сочи-2014. РИА Новости. Режим доступа: http://ria.ru/sochi2014_around_games/20140206/993456066.html#ixzz2u6AqDZQh

Полный перечень доходов, не подлежащих налогообложению, содержится в Налоговом кодексе РФ.

ЗАПОМНИ!

• Не все виды личных доходов облагаются налогом.
• Доходы, не включаемые в налоговую базу по подоходному налогу, определены статьёй 217 Налогового кодекса РФ.
• Налог на доходы физических лиц – это федеральный налог, поэтому льготы по данному налогу устанавливаются только на федеральном уровне.

**Налоговые льготы по имущественным налогам** предусматривают освобождение от уплаты транспортного, земельного налогов и налога на имущество ветеранов и инвалидов Великой Отечественной войны и участников боевых действий, инвалидов I и II групп и других лиц в соответствии с региональным и местным законодательством.

ВАЖНО!

• Освобождаются от уплаты транспортного налога владельцы вёсельных лодок и автомобилей для инвалидов, а также владельцы транспорта, который угнан и находится в розыске.
• В каждом субъекте РФ региональным законодательством устанавливаются категории налогоплательщиков, имеющие льготы по транспортному налогу.
• Льготы по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц имеют федеральное и местное значение.
• Информацию о действующих налоговых льготах можно получить, воспользовавшись сервисом ФНС России «Имущественные налоги: льготы и ставки» (http://www.nalog.ru/) .
• Льготу можно получить, представив в налоговые органы по месту нахождения объекта налогообложения необходимые документы.



Итак, с помощью налоговых льгот можно уменьшить размер налога, а в некоторых случаях вообще его не уплачивать. Кроме этого, у налогоплательщиков есть возможность воспользоваться

налоговыми вычетами. Ну а если государство предоставляет гражданам право на получение налоговых вычетов, значит, неразумно им пренебречь. Давайте рассмотрим, как не упустить личную налоговую выгоду посредством применения налоговых вычетов.

**Налоговые вычеты** – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу в определённых законом случаях.

Претендовать на налоговые вычеты может гражданин РФ, если получает доходы, облагаемые по ставке 13%. Поэтому те лица, которые не платят подоходный налог (безработные, индивидуальные предприниматели), не могут получить и налоговый вычет. Посредством налоговых вычетов можно уменьшить размер взимаемого налога или частично вернуть ранее уплаченные налоги в семейный бюджет.

Выделяют стандартные, социальные, имущественные и профессиональные налоговые вычеты. Налогоплательщик имеет

право воспользоваться одновременно несколькими видами налоговых вычетов.

Стандартные налоговые вычеты применяются ежемесячно и не обусловлены наличием каких-либо расходов у физического лица, как обстоит дело с иными видами налоговых вычетов.

**Стандартные налоговые вычеты** – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик относится к определённой категории граждан (инвалид, участник боевых действий и т. д.) или имеет на иждивении детей.

Условно все стандартные налоговые вычеты можно разделить на две группы:

1) **вычеты на налогоплательщика**. Данный вычет могут получить отдельные категории граждан, например «чернобыльцы», Герои Советского Союза и Российской Федерации и др. Размеры вычетов составляют 3000 и 500 руб. в зависимости от категории, к которой относится гражданин;

2) **вычеты на детей**. По закону право на данный вычет имеют родитель, супруг (супруга) родителя, усыновитель, опекун, попечитель, приёмный родитель, супруг (супруга) приёмного родителя, на обеспечении которых находится ребёнок. Право на вычет ограничено возрастом ребёнка и доходом налогоплательщика в течение года. Налоговый вычет предоставляется на каждого ребёнка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента, курсанта в возрасте до 24 лет. Вычет в течение года действует до месяца, в котором совокупный доход налогоплательщика превысит 280 000 руб. С начала следующего года вычет возобновляется.

Размеры вычетов в 2014 г. составляют:

- вычет на первого ребёнка – 1400 руб.;
- вычет на второго ребёнка – 1400 руб.;

- вычет на третьего ребёнка – 3000 руб.;
- вычет на ребёнка-инвалида – 3000 руб.

## ПОСЧИТАЕМ!

У Петра Ивановича Иванова двое детей: пятилетняя дочь Лиза и семнадцатилетний сын Илья. Ежемесячная заработная плата Петра Ивановича в 2013 г. – 24 тыс. руб. Налоговый вычет он сможет получать до декабря 2013 г., так как в этом месяце его заработок за год превысит 280 000 руб. Соответственно налоговая экономия от применения стандартного налогового вычета на детей составит 1400 руб. × 2 детей × 13% × 11 месяцев = = 4004 руб., т. е. на эту сумму Пётр Иванович снизит величину уплачиваемого налога на доходы физических лиц.

Стандартный налоговый вычет предоставляется на основании письменного заявления налогоплательщика и документов, подтверждающих право на данный налоговый вычет, например свидетельства о рождении ребёнка.

*Директору ООО «Оптима»*
*Любимцеву Александру Сергевичу*
*бухгалтера Петра Ивановича Иванова,*
*проживающего по адресу:*
*Волгоград, ул. Вишнёвая, д. 186, кв. 343*
*ИНН: 345678901111*

заявление
о предоставлении стандартного налогового вычета

В соответствии с положениями пп. 4 п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ прошу при исчислении налога на доходы физических лиц предоставить мне в 2013 г. стандартный налоговый вычет на первого и второго ребёнка.

Прилагаю следующие документы:

- копия свидетельства о рождении дочери;
- копия свидетельства о рождении сына.

12.01.2013 г. (дата)

Иванов (подпись)

Если вдруг гражданин не получал стандартный налоговый вычет у работодателя или этот вычет был предоставлен не в полном объёме, то недостающие вычеты можно получить по окончании года, обратившись в налоговую инспекцию по месту жительства и представив туда налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, аналогичное по содержанию заявление на имя начальника инспекции и копии документов, подтверждающих право на вычет.

Налоговые вычеты также предоставляются на некоторые расходы социального характера, например благотворительность, обучение, лечение, добровольное пенсионное страхование. Такие вычеты называются **социальными**.

**Социальные налоговые вычеты** – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик осуществлял расходы на благотворительность, образование, лечение, пенсионное обеспечение.

Таким образом, если гражданин оказал денежную помощь на благотворительные цели благотворительным и другим некоммерческим социально ориентированным организациям, то он может получить социальный налоговый вычет. Сумма вычета зависит от размера расходов на благотворительность, но не может превышать 25% от годового дохода.

Расходы, связанные с оплатой обучения, тоже являются основанием для получения социального налогового вычета. Получить налоговый вычет на образование могут:

– лица, оплатившие собственное обучение независимо от формы обучения и возраста налогоплательщика, в размере 120 000 рублей ежегодно;

– налогоплательщики, оплатившие обучение своего ребёнка (подопечного, брата или сестры), получающего образование по очной форме обучения, до достижения им 24 лет, в размере 50 000 руб.

В данном случае вычет предоставляется ежегодно в случаях оплаты обучения в учреждениях, имеющих лицензию на предоставление образовательных услуг.



### ПОСЧИТАЕМ!

В 2013 году П. И. Иванов поступил в университет для получения второго высшего образования, стоимость обучения – 80 000 руб. в год. Сын Илья (17 лет) поступил в колледж на очную форму обучения со стоимостью обучения 30 000 руб. в год. Сумма вычета за 2013 г. составит 110 000 руб. (80 000 (собственное обучение до 120 000 руб.) + 30 000 (обучение Ильи до 50 000 руб.). Представив налоговую декларацию и подтвердив факт понесённых расходов, П. И. Иванов вернёт 110 000 × 13%=14 300 руб. уплаченного подоходного налога.

Для получения вычета необходимо обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства, представить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление на имя начальника инспекции и копии документов, подтверждающих право на получение вычета.

*Руководителю Межрайонной инспекции*
*Федеральной налоговой службы России №11*
*по Волгоградской области*
*Петра Ивановича Иванова,*
*проживающего по адресу:*
*Волгоград, ул. Вишнёвая, д. 186, кв. 343*
*ИНН: 345678901111*

заявление
о предоставлении социального налогового вычета

В соответствии с положениями пп. 2 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса РФ прошу по доходам за 2013 г. предоставить мне социальный налоговый вычет по суммам, затраченным на моё обучение в университете и обучение моего сына в колледже на общую сумму 110 000 руб.

Прилагаю следующие документы:

- копия договора с университетом на моё обучение;
- копия договора с колледжем на обучение сына;
- копия лицензии университета;
- копия лицензии колледжа;
- копия квитанций об оплате моего обучения в университете;
- копия платёжного поручения об оплате обучения сына в колледже;
- копия свидетельства о рождении сына;
- справка с места обучения сына;
- справка 2-НДФЛ о доходах за 2013 г.

15.03.2014 г. _____ Иванов _____
(дата) (подпись)

Социальный налоговый вычет по расходам на оплату медицинских услуг и лекарств налогоплательщик может получить, если за счёт собственных средств оплатил медуслуги и медикаменты, назначенные врачом для собственного лечения, а также лечения жены (мужа), родителей и детей до 18 лет. Кроме того, вычет предоставляется на расходы по уплате страховых взносов по добровольному личному страхованию себя, супруги (супруга), детей до 18 лет и родителей.

## ЗАПОМНИ!

- Социальные налоговые вычеты предоставляются при подтверждении расходов на благотворительность, образование, лечение, пенсионное обеспечение.
- Право на получение вычета налогоплательщик получает при предъявлении налоговой декларации и подтверждающих расходы документов.

• В большинстве случаев социальные налоговые вычеты относятся к расходам не только на себя, но и на супругов, детей, родителей.
• Перечень документов, необходимых для получения вычета, можно найти в Налоговом кодексе РФ, на сайте Федеральной налоговой службы или лично в налоговой инспекции.

Особую роль в формировании налогооблагаемой базы имеют **имущественные налоговые вычеты**. Размер имущественных налоговых вычетов во много раз превышает размер других

налоговых вычетов. Например, максимальный размер имущественного налогового вычета составляет 3 млн руб.

Право на имущественный налоговый вычет налогоплательщик получает, если:

• продал имущество;
• купил жильё (дом, квартиру, комнату и т. п.);

• осуществляет строительство жилья или приобрёл для этого земельный участок.

**Имущественные налоговые вычеты** – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик продал имущество (жильё, автомобиль), купил или осуществил строительство объекта недвижимости.

Согласно налоговому законодательству налогоплательщик освобождается полностью от уплаты подоходного налога на доходы от продажи имущества, находившегося в его собственности более 3 лет. Если гражданин продал имущество, собственником которого он был менее трёх лет, то сумма налогового вычета составит не более 1 млн руб. для недвижимости и не более 250 тыс. руб. для иного имущества. На выбор налогоплательщика размер налогового вычета можно также определить как сумму реально понесённых расходов на приобретение им этого имущества в прошлом.



### ПОСЧИТАЕМ!

С. С. Сидоров в 2013 г. за 2 000 000 руб. продал квартиру, которую купил в 2012 г. за 1 500 000 руб. В данном случае на него возлагается обязанность уплатить подоходный налог с суммы полученного дохода 2 млн руб., уменьшенного на размер налогового вычета.

Если Сидоров будет рассчитывать налоговую базу исходя из вычета 1 000 000 руб., то ему придётся заплатить налог (2 000 000 – 1 000 000) × 13% = 130 000 руб.

Если же он подтвердит документально, что квартира была приобретена им в прошлом году за 1 500 000 руб., то размер налога составит (2 000 000 – 1 500 000) × 13% = 65 000 руб.

В обратной ситуации, т. е. при покупке и строительстве жилья, налогоплательщик получает налоговый вычет в соответ-

11
12
13

ствии с размером понесённых расходов, но не более 2 млн руб. Если налогоплательщик взял кредит на покупку жилья, то налоговый вычет по расходам на уплату процентов может достигать 3 млн руб.

### ПОСЧИТАЕМ!

П. И. Иванов приобрёл квартиру в 2013 г. за 2 000 000 руб. За 2013 г. он заработал 400 000 руб., уплатив с них подоходный налог.

В 2013 г. Иванов может вернуть уплаченный подоходный налог в сумме 400 000 × 13% = 52 000 руб. Остальная сумма вычета 1 600 000 руб. (2 000 000 – 400 000) переходит на следующие налоговые периоды, пока не будет использован весь размер налогового вычета.

Всего Иванов сможет вернуть подоходный налог в размере 2 000 000 × 13% = 260 000 руб.



За предоставлением имущественного налогового вычета при покупке и строительстве жилья можно обратиться:

– во-первых, в налоговую инспекцию по месту жительства (прописки). В данном случае необходимо подать налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление и пакет необходимых документов. Проверив полноту и правильность заполнения документов, а также правомерность требования на получение вычета, налоговая инспекция на основе заявления о возврате уплаченного НДФЛ перечислит денежные средства на указанный счёт;

– во-вторых, подать заявление о предоставлении налогового вычета директору организации-работодателя. Но для этого необходимо получить в налоговой инспекции уведомление, подтверждающее право на имущественный налоговый вычет. В уведомлении указывается наименование организации-работодателя, которая не будет удерживать подоходный налог из зарплаты, реализуя таким образом право сотрудника на получение налогового вычета.

*Руководителю Межрайонной инспекции*
*Федеральной налоговой службы России №11*
*по Волгоградской области*
*Петра Ивановича Иванова,*
*проживающего по адресу:*
*Волгоград, ул. Вишнёвая, д. 186, кв. 343*
*ИНН: 345678901111*

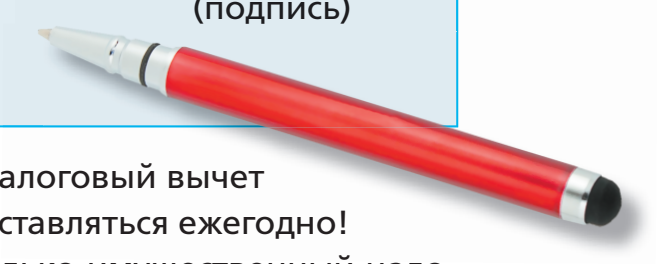
заявление
о предоставлении имущественного налогового вычета

В соответствии с положениями пп. 2 п. 1, п. 2 ст. 220 Налогового кодекса РФ прошу по доходам за 2013 г. предоставить мне имущественный налоговый вычет по суммам, затраченным на приобретение в кредит квартиры, расположенной по адресу: г. Волгоград, ул. Вишнёвая, д. 186, кв. 343, в сумме 2 000 000 руб.

Прилагаю следующие документы:

- копия свидетельства о регистрации права собственности на квартиру;
- копия договора о приобретении квартиры в кредит;
- копия акта приёма-передачи квартиры;
- копия платёжных документов об уплате за квартиру на сумму 2 000 000 руб.;
- копия кредитного договора с банком;
- справка 2-НДФЛ о доходах за 2013 г. с места работы.

15.03.2014 г. _____ Иванов _____
(дата) (подпись)



Кстати сказать, имущественный налоговый вычет при продаже имущества может предоставляться ежегодно! Один раз в жизни предоставляется только имущественный налоговый вычет на покупку и строительство жилья.

Ещё одним видом налогового вычета по подоходному налогу являются профессиональные налоговые вычеты.

**Профессиональные налоговые вычеты** – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу по доходам, полученным физическими лицами, от предпринимательской деятельности, по гражданско-правовым договорам, в виде авторского вознаграждения.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются по нормативам затрат и в размере фактически совершённых и официально подтверждённых расходов.

Данный вычет могут получить:

– индивидуальные предприниматели по полученным доходам;

– адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой, по полученным доходам;

– граждане по доходам, полученным на основании гражданско-правового договора;

– авторы произведений науки, литературы и искусства, открытий, изобретений в части полученного вознаграждения.



Нормативы затрат установлены в размере 20–40% к сумме полученных доходов и определяются видом и результатом деятельности. Так, например, по доходам, полученным за создание художественно-графических произведений, фоторабот для печати, произведений архитектуры и дизайна, норматив установлен 30% к сумме начисленного дохода.

### ПОСЧИТАЕМ!

Пётр получил вознаграждение по гражданско-правовому договору за проведённую фотосъёмку и печать фотографий в сумме 10 000 руб. Согласно установленным нормативам сумма вычета составит 10 000 × 30% = 3000 руб. Однако фактические расходы на организацию съёмки и печать фотографий составили 7000 руб. Поэтому, выбрав наиболее выгодный вариант, Пётр может получить налоговый вычет

из расчёта фактических затрат. Тогда налоговая база будет равна 10 000 – 7000 = 3000 руб., сумма налога составит 3000 × 13% = 390 руб.

Налогоплательщик должен написать заявление на получение налогового вычета налоговому агенту либо подать налоговую декларацию в установленные сроки в налоговый орган по месту жительства. Также необходимо приложить документы, подтверждающие фактические затраты, если выбран данный вариант расчёта вычета.

### ЗАПОМНИ!

Для получения профессионального налогового вычета необходимо:

- написать соответствующее заявление налоговому агенту;
- в случае отсутствия налогового агента самостоятельно заполнить налоговую декларацию и представить её в установленные сроки в налоговый орган по месту жительства;
- при расчёте налогового вычета в размере фактических затрат приложить документы, подтверждающие данные расходы;
- при расчёте вычета по нормативам выбрать вид деятельности или вид созданного произведения (открытия) и соответствующий ему норматив затрат в процентах к полученному доходу.

Таким образом, экономить на налоговых платежах вполне реально. Знания о налоговых льготах и налоговых вычетах тебе в этом помогут. В результате увеличится размер твоего располагаемого дохода, расширятся возможности для инвестирования, что при правильном обращении с деньгами обеспечит рост твоего финансового благополучия.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Что такое налоговая льгота? Назови формы предоставления налоговых льгот.

*Задание 2*

Какие из следующих утверждений являются верными?

1. Стандартный налоговый вычет при рождении ребёнка предоставляется только одному родителю – отцу или матери.

2. Право на получение социального налогового вычета закреплено за налогоплательщиками, оплачивающими заочное обучение своего брата или сестры в возрасте до 24 лет в образовательных учреждениях.

3. Если имущество принадлежало человеку более трёх лет, то налог на доходы физических лиц от суммы, полученной при его продаже, платить не придётся.

4. Право на налоговый вычет имеет каждый гражданин при приобретении жилья, но только не более двух раз в жизни.

*Задание 3*

Выбери правильный ответ и обоснуй его.

1. Налоговые льготы могут устанавливаться:

а) только Налоговым кодексом РФ;

б) Налоговым кодексом РФ, а также законом субъекта РФ по региональным налогам, муниципальным правовым актом по местным налогам;

в) налоговой инспекцией.

2. Налоговые льготы предусмотрены:

а) только по налогу на доходы физических лиц;

б) по подоходному налогу и по транспортному налогу;

в) по подоходному налогу, по транспортному налогу, по налогу на имущество, по земельному налогу.

*Задание 4*

Определи размер налоговых льгот.

В семье Андрея ежемесячный доход складывается из заработной платы папы в размере 50 000 руб., пособия по безработице мамы – 5000 руб., стипендии сестры – 7000 руб. и пенсии бабушки – 10 000 руб. Определи совокупный размер дохода семьи Андрея и сумму дохода, освобождаемого от уплаты подоходного налога.

*Задание 5*

Опиши, что такое налоговый вычет и когда его предоставляют.

*Задание 6*

Соотнеси вид налогового вычета и его определение.

| | |
|---|---|
| 1. Социальные налоговые вычеты | А. Сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик относится к определённой категории граждан (инвалид, участник боевых действий и т. д.) или имеет на иждивении детей |
| 2. Стандартные налоговые вычеты | Б. Сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу по доходам, полученным физическими лицами, от предпринимательской деятельности, по гражданско-правовым договорам, по авторскому вознаграждению |
| 3. Профессиональные налоговые вычеты | В. Сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик осуществлял расходы на благотворительность, образование, лечение, пенсионное обеспечение |

*Задание 7*

В 2013 г. Игорь купил квартиру за 2 000 000 руб. Заработная плата Игоря составляла в 2013 г. 50 000 руб. в месяц.

1) Какую сумму налога на доходы физических лиц Игорь заплатил в 2013 г.? 2) Какова общая сумма налоговой экономии в случае оформления имущественного налогового вычета? 3) Какую сумму уплаченного налога на доходы физических лиц Игорь сможет вернуть за 2013 г.?

- СТРАХОВЩИК
- СТРАХОВАТЕЛЬ
- СТРАХОВАЯ СУММА
- ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ
- СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ
- СТРАХОВОЙ РИСК
- СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

МОДУЛЬ

# СТРАХОВАНИЕ: ЧТО И КАК НАДО СТРАХОВАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ПОПАСТЬ В БЕДУ

# СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: КОРОТКО О ГЛАВНОМ

ЗАНЯТИЕ 14

Тот, кто оставляет всё на волю случая,
превращает свою жизнь в лотерею.
*Т. Фуллер*



Если ты захочешь защитить бюджет семьи от неожиданных трат, вызванных наступлением неблагоприятных событий (несчастный случай, повреждение автомобиля и др.), то перед тобой непременно встанет вопрос о приобретении страхового полиса. Этот вопрос потребует от тебя знания ответов на следующие вопросы: что такое страхование и каким оно бывает? Что представляет собой страховой рынок России? На данном занятии мы предлагаем тебе разобраться в поставленных вопросах.

Ни для кого не секрет, что зачастую мы вспоминаем о страховании только в момент наступления убытков, которые оно могло бы компенсировать. Согласно проведённым опросам россияне чаще всего принимают решение о приобретении полиса добровольного страхования только после того, как они или их знакомые терпят ущерб и вынуждены самостоятельно устранять его последствия.

И тут перед нами встаёт вопрос о необходимости приобретения страховой защиты. Как же сделать правильный выбор, если одни говорят о её необходимости, а другие считают её пустой тратой денег?

Так что же такое страхование и как оно работает?

Страхование помогает человеку удовлетворить одну из важнейших потребностей – потребность в безопасности. Конечно, оно не убережёт от наступления, к примеру, стихийного бедствия. Но точно сможет возместить финансовый ущерб, нанесённый этим неблагоприятным событием. Значит, страхование в данной ситуации можно назвать своего рода «подушкой безопасности».

**Страхование** представляет собой отношения, направленные на защиту интересов граждан, организаций, государства при наступлении определённых страховых случаев.



Все взаимоотношения между сторонами по вопросам оказания страховых услуг осуществляются на страховом рынке. По своей сути страховой рынок является разновидностью товарного с характерными для него вопросами формирования спроса и предложения.

Данный рынок в России развивался на протяжении долгого времени. Отдельные его черты были заметны ещё на Руси.

### Это интересно

Возникновение страхования на Руси связывают со сводом древнерусских законов – Русской Правдой. Особое значение в ней имеют нормы, касающиеся материального

возмещения вреда общиной в случае убийства, которое было совершено на её территории или её членом «не умышленно, а в ссоре или на пиру при людях».

Наивысшим звеном государственного регулирования страхового рынка в России является орган страхового надзора, которым с августа 2013 г. является Центральный банк Российской Федерации.

Нам всем известно, что любой рынок характеризуется наличием товаров, покупателей и продавцов. Страховой рынок не является исключением.

Товаром на страховом рынке является страховая услуга, которая оказывается на основании договора страхования. Данный договор называют страховым полисом.

**Договор страхования** — это соглашение, которое заключают продавец и покупатель страховых услуг, согласно условиям которого первый берёт на себя обязательство компенсировать ущерб при наступлении неблагоприятных событий, предусмотренных договором.

Множество представленных на рынке страховых продуктов можно объединить в три большие группы:

1) имущественное страхование;
2) личное страхование;
3) страхование ответственности.

Более подробно данные виды страховых продуктов будут рассмотрены на последующих занятиях данного модуля.

В качестве продавца на страховом рынке выступает страховщик.

**Страховщик** – специализированная организация, которая предоставляет услуги страхования и имеет на это соответствующую лицензию.

Страховщики на рынке представлены страховыми компаниями и обществами взаимного страхования. Отметим, что обществ взаимного страхования в России не так уж и много. В отличие от страховых компаний, общества взаимного страхования представляют собой добровольные объединения страхователей, имеющих

одинаковые страховые интересы. Страхование осуществляется на основе способа взаимного страхования. Капитал общества формируется за счёт взносов всех страхователей, которые являются собственниками этого общества и принимают управленческие решения по развитию его деятельности. Высшим органом управления обществом является общее собрание членов или их представителей.

Интересы страховщика могут быть представлены страховым агентом.

**Страховой агент** – посредник между страховщиком и страхователем, который оказывает страховые услуги от имени Страховщика и за его счёт на основании заключённого с ним договора.

Продажу страховых полисов, помимо самого страховщика и его агентов, могут осуществлять страховые брокеры.

ВАЖНО!

Не стоит путать категории «страховой агент» и «страховой брокер». Основное их различие заключается в том, что последний выступает как независимый посредник страховщика или представителя страхователя. Он не является сотрудником какой-либо страховой компании и не имеет права проводить самостоятельно страховые операции от её имени. Брокер может не только выполнять посреднические услуги, но и заниматься рекламной деятельностью в области страхования, оказывать услуги по урегулированию убытков, а также работать в качестве эксперта по оценке причинённого ущерба.



А вот покупателем на страховом рынке является страхователь.

**Страхователь** – организация или гражданин, заключившие договор страхования со страховщиком с целью получения страховой выплаты при наступлении случаев, предусмотренных договором.

Также субъектами страховых отношений являются застрахованное лицо, или застрахованный, и выгодоприобретатель.

**Застрахованный** – лицо, интересы которого защищает страховой договор.

**Выгодоприобретателем** считается лицо, в пользу которого будет осуществлена страховая выплата при возникновении страхового случая.

Зачастую считают, что страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель – это одно и то же лицо. Однако это не всегда так. Застрахованным лицом и выгодоприобретателем может быть не только сам страхователь, но и иное лицо.

Например, при заключении договора страхования от несчастного случая ребёнка страхователем может являться бабушка, застрахованным лицом – ребёнок, а выгодоприобретателем – его мама.

Таким образом, основными участниками страховых отношений можно назвать страховщика, страхователя, застрахованного и выгодоприобретателя.



ЗАПОМНИ!

Страхователь, застрахованное лицо и выгодоприобретатель могут быть представлены:
1) одним и тем же лицом;
2) разными лицами.

Известно, что любой товар имеет цену. На страховом рынке цена приобретённого страхового полиса называется страховой премией.

**Страховая премия** представляет собой сумму денежных средств, оплаченных страхователем страховщику за приобретение услуги по страхованию.

Расчёт страховой премии страховщик осуществляет самостоятельно. Для этого он использует тарифы.

Рассматривая вопрос формирования тарифов на страховые услуги, стоит уделить внимание обязательному и добровольному страхованию.

Обязательным называется страхование, при котором отношения между продавцом и покупателем страховых услуг возникают на основании законодательства независимо от желания сторон. При добровольном же страховании договор страхования заключается на основе их добровольного согласия.

Для обязательных видов страхования тарифы утверждаются государством, для добровольных – самой страховой компанией.

### Это интересно

Само по себе слово «премия», как правило, вызывает положительные ассоциации, поскольку денежную премию обычно получает сам человек. Однако в страховании наоборот – получателем страховой премии является страховщик, т. е. страховая компания, а оплачивают её потребители страховых услуг.

Оплата страховой премии всегда происходит в момент заключения договора страхования и может быть осуществлена одним платежом или несколькими.

При приобретении страхователем страховой услуги между ним и страховщиком возникают договорные отношения.

Для заключения договора необходимо обратиться в страховую компанию или к представляющему её интересы агенту. Затем нужно заполнить заявление с указанием всех характеристик объекта страхования, а также необходимых для страхователя условий страхования. Эти данные лежат в основе договора страхования, поэтому стоит обратить внимание на правильное их заполнение.

ВАЖНО!

Если на дату возникновения страхового случая страховая премия либо не была оплачена, либо была оплачена частично, страховщик может осуществить страховую выплату не в полном объёме в зависимости от размера оплаченной премии или вовсе отказать в ней.

Документом, удостоверяющим заключение договора страхования, является страховой полис, который должен быть заполнен по всем пунктам. Страховой полис является финансовым документом, и любые помарки, пробелы и исправления в нём не допускаются.



Договор страхования регламентирует взаимные права и обязанности сторон, заключивших его. Согласно действующему законодательству в страховом полисе должны быть указаны:

а) наименование документа;

б) название, юридический адрес и банковские реквизиты страховой компании;

в) данные о страхователе, его адрес;

г) объект страхования;

**Объект страхования** — имущественные интересы, которые могут быть застрахованы в рамках страхового договора.

д) размер страховой суммы;

ВАЖНО!

Стоит различать понятия страховой суммы и страховой стоимости. **Страховая сумма** представляет собой максимальную сумму, на которую застрахован объект, а **страховая стоимость** – это его реальная стоимость на момент подписания сторонами договора страхования. Например, стоимость автомобиля 450 000 руб., а застрахован он на 170 000 руб. В данном примере страховая сумма– 170 000 руб., а страховая стоимость – 450 000 руб.

е) перечень страхуемых рисков;

**Страховой риск** – возможное событие, на случай наступления которого проводится процедура страхования.



ж) период действия договора;

з) порядок внесения изменений в договор;

и) порядок и условия прекращения договора;

к) иные условия, установленные сторонами по взаимному согласию. К ним можно отнести дополнения к правилам страхования и исключения;

л) подписи каждой из сторон.

ЗАПОМНИ!

Договор страхования обязательно должен быть заключён в письменной форме!

Поскольку форма страхового полиса предусматривает наличие определённых пунктов и не может включить в себя абсолютно все условия договора страхования, он имеет обязательное приложение – правила страхования, которые обязательно выдаются страхователю при заключении договора. Этот документ содержит разработанные и утверждённые страховой компанией основные

положения договора страхования, которые являются обязательными для обеих сторон. Принятие страхователем указанных документов свидетельствует о его согласии на заключение договора на условиях, предложенных страховщиком.

### Это интересно

Самые древние правила страхования, дошедшие до наших дней, представлены в одной из книг Талмуда. Их суть в следующем: при гибели животного у одного из погонщиков ослов остальные погонщики должны были отдать ему другого. Таким образом, погонщики защищали друг друга от возможных финансовых потерь, вызванных гибелью животного.

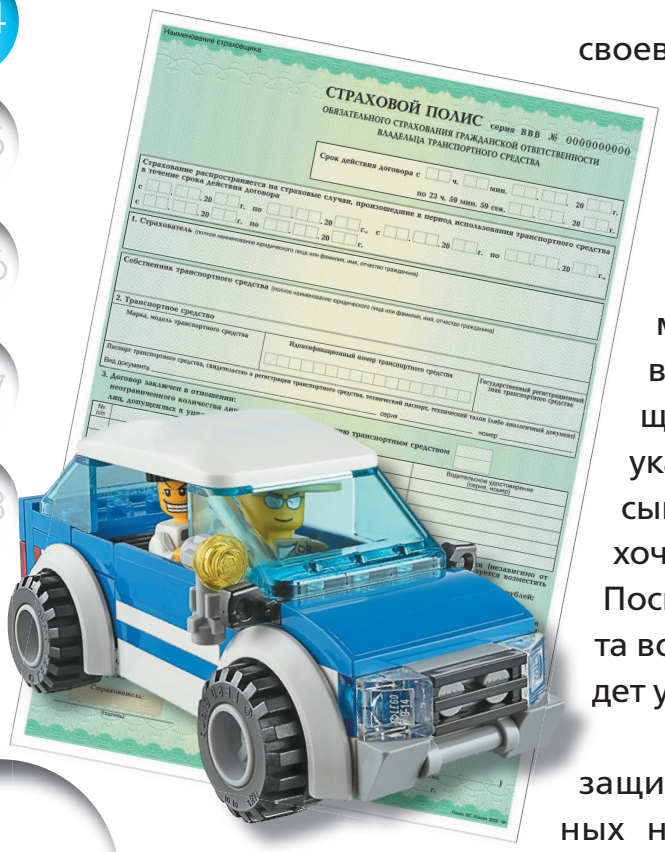
Заключению договора по ряду страховых продуктов предшествует проведение страховщиком предстрахового осмотра объекта страхования.

### ВАЖНО!

В зависимости от требований страховой компании предстраховой осмотр проводят представители самой компании или страховые агенты, в редких случаях к проведению осмотра могут быть привлечены сторонние брокеры.
Если на момент заключения договора страхования у объекта имеются повреждения, то они обязательно указываются в акте осмотра. Обратиться за страховой выплатой по этим повреждениям страхователь не сможет.

По результатам проведённого осмотра составляется акт, в котором указываются характеристики объекта страхования. Данный акт обязательно должен быть составлен в письменной форме и иметь подписи каждой из сторон.

На протяжении действия договора страхования его условия могут меняться. В данной ситуации страхователю необходимо




своевременно сообщить об изменениях страховщику для внесения корректировок в договор страхования. Стоит отметить, что новые условия могут повлечь за собой увеличение размера страховой премии. Например, на момент заключения договора страхования автомобиля в списке лиц, допущенных к управлению им, страхователь указывает только себя. Спустя месяц его сын достигает совершеннолетия, и отец хочет добавить его в указанный список. Поскольку сын не имеет достаточного опыта вождения, размер страховой премии будет увеличен.

Как говорилось ранее, страхование защищает от финансовых потерь, вызванных наступлением определённых страховых случаев.

**Страховым случаем** принято называть непредвиденное, случайное событие, повлёкшее за собой, к примеру, порчу или гибель имущества, нанесение вреда здоровью застрахованного лица и т. д. Это всегда будущее событие, которое отсутствует на момент заключения договора страхования и происходит исключительно в течение срока его действия.

При наступлении страхового случая страхователь обязан своевременно сообщить о нём страховщику, а также представить необходимые документы, перечень которых предусмотрен договором страхования. После чего страховщиком, как правило, проводится независимая экспертиза нанесённого ущерба. При необходимости страховщик имеет право запросить данные о произошедшем страховом случае у правоохранительных органов,

банков и других учреждений, которые располагают информацией об обстоятельствах страхового случая. На основании полученных в результате этих мероприятий данных, а также условий, указанных в договоре страхования, страховщиком принимается решение о размере страховой выплаты (страхового возмещения). Страховая выплата представляет собой компенсацию страховщиком нанесённого объекту страхования ущерба.

ЗАПОМНИ!

Величина страховой выплаты может быть меньше или равна размеру причинённого в результате страхового случая ущерба, но в пределах, не превышающих размер страховой суммы, определённой договором страхования.

Наверняка у тебя сразу же возник вопрос о возможности осуществления страховой компанией неоднократных страховых возмещений, поскольку очевидно, что в течение всего срока действия страхового договора может произойти несколько страховых случаев. Ответ прост: страховое возмещение будет предоставлено по каждому из них, если это допускается договором страхования. Величина страховой выплаты определяется как для одного страхового случая, так и на протяжении всего срока действия договора. Важным требованием является её непревышение над страховой стоимостью.



Страховые компании используют три системы страхового возмещения:

1. **Система первого риска** подразумевает возмещение ущерба в размерах, не превышающих страховой суммы, указанной в договоре. Если размер ущерба превышает страховую сумму, то данная разница возмещению не подлежит. Ущерб в пределах страховой суммы признаётся первым (возмещаемым) риском, а сверх страховой суммы – вторым (невозмещаемым) риском.

ПОСЧИТАЕМ!

Стоимость автомобиля составляет 500 000 руб. Договор страхования заключён только на 350 000 руб. (страховая сумма).

Произошло страховое событие – ДТП. Сумма ущерба составила 450 000 руб. В данном случае страховая выплата составит 350 000 руб. – первый риск; 450 000 – 350 000 = 100 000 руб. – второй (невозмещаемый) риск.

2. **Система предельного страхового обеспечения** подразумевает возмещение ущерба в виде разницы между заранее оговорённым пределом и достигнутым уровнем дохода. Как правило, данная система применяется при страховании дохода, в том числе предпринимательского.

3. **Система пропорционального страхового обеспечения** подразумевает возмещение страхователю не полной суммы

ущерба, а определённого её процента в зависимости от процента, на который был заключён договор страхования.

## ПОСЧИТАЕМ!

Например, домашнее имущество застраховано на 50 % от его полной стоимости. Соответственно при произошедшем страховом случае размер возмещения будет также рассчитан как 50 % от всей суммы ущерба.

Получателем страховой выплаты может быть как сам страхователь, так и выгодоприобретатель, указанный в договоре.

Отказать в страховой выплате страховщик может при следующих обстоятельствах:

а) доказана преднамеренность вызвавших наступление страхового случая действий лиц, заинтересованных в получении страхового возмещения;

б) страхователем или выгодоприобретателем совершено умышленное преступление, которое повлекло за собой наступление страхового случая;

в) в момент заключения страхового договора страхователем были указаны заведомо ложные сведения об объекте страхования;

г) лицо, виновное в причинении ущерба, выплатило соответствующее возмещение страхователю;

д) страхователь не довёл до сведения страховщика информацию о наступлении страхового случая в указанные в договоре сроки.

Прекращение договора страхования происходит по следующим причинам:

а) окончание срока действия договора;

б) исполнение страховщиком своих обязательств, предусмотренных договором, перед страхователем в полном объёме;

в) неуплата страхователем в предусмотренные договором сроки страховых взносов;

г) смерть страхователя;

д) ликвидация страховщика;

е) признание договора страхования недействительным на основании решения суда.

Также договор страхования может быть расторгнут досрочно по обоюдному соглашению сторон. О своём намерении досрочно прекратить договор стороны должны уведомить друг друга заранее.

## *ПРОВЕРЬ СЕБЯ!*

*Задание 1*

Опиши, что представляет собой страхование. Расспроси родителей: приходилось ли им сталкиваться в жизни со страхованием и если да, то в каких случаях?

*Задание 2*

При заключении договора страхования автомобиля Иван Иванович решил оплачивать страховую премию ежеквартально. Спустя месяц в результате ДТП его автомобилю был нанесён ущерб. Сможет ли Иван Иванович получить страховую выплату в полном объёме?

*Задание 3*

При заключении договора страхования автомобиля Павел Александрович указал страховую сумму 1 000 000 руб., несмотря на то что реальная стоимость его на момент заключения договора составляла 2 500 000 руб. В результате страхового случая автомобиль был полностью уничтожен, и Павел Александрович потребовал от страховщика возмещения ущерба в полном объёме (2 500 000 руб.). Прав ли Павел Александрович? Каким образом страховщиком будет определён размер страховой выплаты по данному случаю?

# ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ: КАК ЗАЩИТИТЬ НАЖИТОЕ СОСТОЯНИЕ

ЗАНЯТИЕ 15

– Алло, это страховая компания?
У вас можно застраховать правое переднее колесо?
– А почему только колесо? А всё остальное?
– А остальное украли.
*Анекдот*



Многие из нас обладают тем или иным движимым или недвижимым имуществом. А вот о его целости и сохранности мы задумываемся не всегда. А как же обезопасить семейный бюджет от трат на восстановление, к примеру, пострадавшей в результате пожара квартиры? Или на какие средства приобрести новый автомобиль взамен угнанного? Как в решении данных вопросов нам может помочь страхование? Об этом мы поговорим на данном занятии.

Имущественное страхование представляет собой страхование ущерба от повреждения или утраты какого-либо имущества. Каждый вид имущественного страхования имеет свой объект. Например, при страховании АвтоКАСКО объектом выступает автомобиль, а при страховании жилой и нежилой недвижимости – квартира или дача.

Рассмотрим подробно **страхование АвтоКАСКО**.

В настоящее время многие семьи имеют собственный автомобиль. Думаю, ты часто слышал о таком виде страхования, как обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (сокращённо ОСАГО). Автовладельцы между собой называют этот вид страхования «автогражданкой». Многие думают, что, заключив договор данного страхования, страхователь находится в полной безопасности: если вдруг произойдёт страховой случай, то страховая компания за все заплатит. И лишь немногие знают, что, оформив полис ОСАГО, страхователь страхует свою ответственность перед третьими лицами, а все расходы по восстановлению собственного автомобиля в случае его повреждения будут возложены непосредственно на него самого. Для того чтобы предотвратить непредвиденные расходы, связанные с устранением причинённого автомобилю вреда, необходимо заключить договор страхования АвтоКАСКО.



Как правило, страхование АвтоКАСКО включает покрытие следующих рисков:

– хищение, угон и ущерб автомобиля (полное АвтоКАСКО);

– ущерб (частичное АвтоКАСКО);

– повреждение или хищение дополнительного оборудования, которое не предусмотрено заводом-изготовителем как входящее в базовую комплектацию;

– несчастный случай при дорожно-транспортном происшествии.

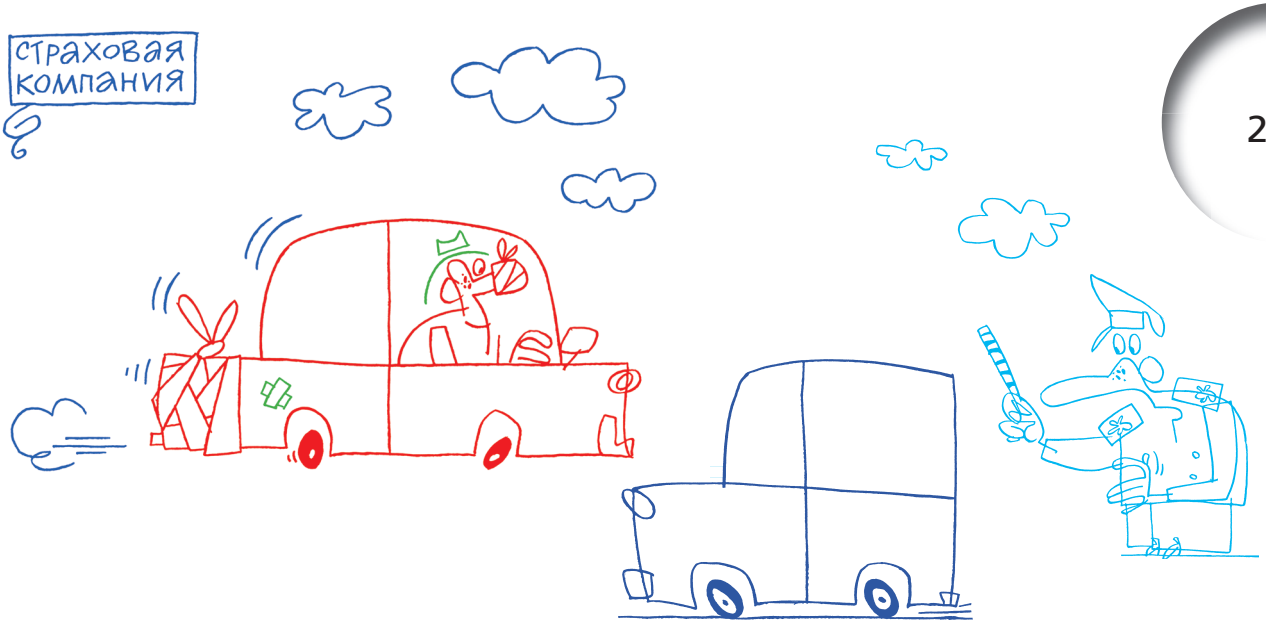
Другими словами, по полису АвтоКАСКО страховщик оплачивает расходы по ремонту повреждений автомобиля и его восстановлению, а также выплачивает страховую сумму, указанную

в договоре, в полном объёме при его угоне. Как правило, риски «Ущерб» и «Угон» страхуются совместно. Но если страхователь обеспечил надёжное место стоянки для своего автомобиля и считает, что вероятность его угона очень мала, он может застраховать его только от риска «Ущерб».

**ЗАПОМНИ!**

В настоящее время лишь немногие страховщики готовы застраховать автомобиль только по риску «Угон». Они предпочитают не делать этого, опасаясь случаев мошенничества со стороны клиентов и соответственно риска возрастающих потерь.

По АвтоКАСКО можно застраховать все типы транспортных средств (например, тракторы, автобусы, грузовые, специальные и легковые автомобили, а также прицепы к ним, мотоциклы; дополнительное оборудование, установленное на них: автомагнитолы, компьютерные средства навигации и др.).






Повреждение автомобиля или его частей может наступить вследствие следующих событий (полный перечень данных событий указывается в Правилах страхования АвтоКАСКО):

– дорожно-транспортное происшествие (ДТП): наезд, столкновение, падение, опрокидывание;

– пожар или взрыв;

– стихийные бедствия (землетрясение, наводнение, ураган и др.);

– падение на транспортное средство (далее – ТС) инородных предметов, которыми могут быть снег, лёд, дерево;

– повреждение отскочившим предметом (выброс гравия, камней из-под колёс автомобиля);

– противоправные действия третьих лиц (в том числе хищение отдельных частей ТС). Чаще всего это разбитые фары или стёкла, кража магнитол, колёс, фирменных эмблем, а также повреждение автомобиля, оставленного на стоянке.

ВАЖНО!

Из перечня страховых рисков по АвтоКАСКО исключаются:
– управление ТС лицом, не имеющим права на управления ТС данной категории;
– ДТП, с места которого страхователь скрылся;
– нарушение правил эксплуатации ТС, определённых заводом-изготовителем, а также правил пожарной безопасности;
– управление ТС, которое находится в технически неисправном состоянии.

Как правило, для удобства клиентов страховые компании могут дополнительно обеспечивать следующие услуги:

• работающую круглосуточно бесплатную «горячую линию» по консультированию относительно договоров АвтоКАСКО;

• бесплатную эвакуацию автомобиля с места дорожно-транспортного происшествия;

• расчёт величины убытка сторонней экспертной организацией;

• ремонт автомобиля сотрудниками специализированного сервисного центра или официального дилера;

• вызов службы аварийных комиссаров, которые прибывают на место ДТП.

**Аварийный комиссар (аварком)** – квалифицированный специалист, привлекаемый страховщиком для определения причин страхового случая, проведения предварительного осмотра и примерной оценки ущерба, а также констатирования обстоятельств произошедшего случая.

Аварийный комиссар, как правило, является независимым представителем частной организации и нанимается страховщиком в целях обслуживания клиентов.

Одним из требований заключения договора автострахования КАСКО является предоставление страхователем автомобиля на предстраховой осмотр, а также предъявление документов согласно приведённому ниже перечню:

1) заявление на заключение договора автострахования КАСКО (заполняется на месте);

2) оригинал паспорта;

3) оригинал или копия водительских удостоверений лиц, которые будут допущены к управлению автомобилем;

4) оригинал регистрационных документов на автомобиль, к которым относятся: свидетельство о постановке на учёт транспортного средства, справка-счёт, договор купли-продажи, таможенные документы на автомобиль, паспорт транспортного средства.

Размер тарифов по рассматриваемому виду автострахования может различаться в зависимости от условий страхования. На размер тарифной ставки оказывают влияние многие факторы, которыми могут быть следующие:

• возраст и водительский стаж лиц, допущенных к управлению;

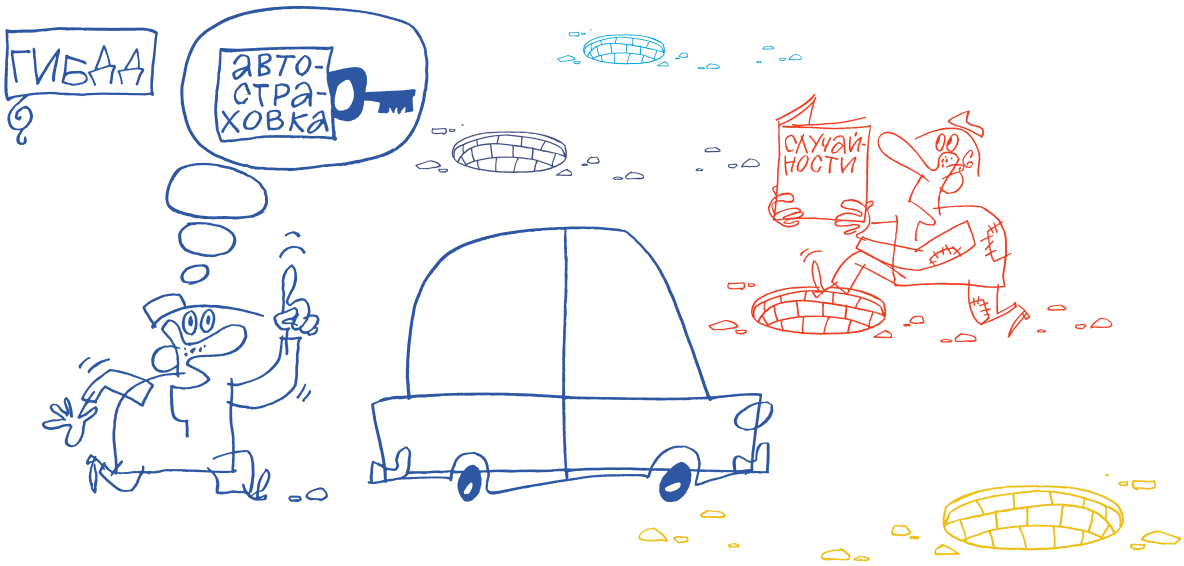
• агрегатная (уменьшаемая) или неагрегатная (неуменьшаемая) страховая сумма;

• внесение в договор ограничений, касающихся требований относительно места хранения автомобиля (как правило, данные требования относятся к тёмному времени суток);

• наличие и тип охранной системы, установленной на автомобиль;

• условия осуществления страховых выплат и др.

Важно понимать отличие агрегатных страховых сумм от неагрегатных (безагрегатных). В первом случае установленная в договоре страховая сумма будет уменьшаться после каждой осуществлённой выплаты. Неагрегатная страховая выплата означает, что страховая сумма останется без изменений на протяжении всего срока действия страхового полиса и не будет зависеть от частоты страховых случаев, их количества и степени тяжести.






## ПОСЧИТАЕМ!

При оформлении полиса АвтоКАСКО была установлена страховая сумма 500 000 руб. Допустим, на протяжении действия договора владелец на застрахованном автомобиле стал участником ДТП и получил от страховщика страховую выплату в размере 50 000 руб. Согласно условиям агрегатного страхования после этой выплаты величина указанной в договоре страховой суммы уменьшится на 50 000 и станет равной 450 000 руб., т. е. 90% от первоначально установленной. В случае повторного обращения сумма ущерба будет рассчитываться на основе именно этой, сниженной суммы. Таким

образом, если убыток составит 30 000 руб., клиент сможет получить только 27 000 рублей (90% от 30 000 руб.).

При неагрегатном страховании размер страховой суммы остаётся неизменным и страховые выплаты составят 50 000 и 30 000 руб. соответственно.

Стоит отметить, что аккуратным водителям с большим опытом вождения будет финансово выгоднее выбрать агрегатную сумму страхования, так как она обойдётся дешевле неагрегатной. К тому же условия многих страховых компаний дают возможность восстановить страховую сумму до 100 % в случае необходимости. В этих целях владелец автомобиля должен доплатить обозначенную сумму. Базой для её расчёта является время, которое прошло с момента начала действия полиса, тариф страхования транспортного средства, указанный в полисе, и величина уже осуществлённой страховой выплаты.

При определении условий осуществления страхового возмещения также возможно несколько вариантов, которые влияют на размер страховой премии.



К примеру, по риску «Ущерб» страхователь имеет право применить один из трёх вариантов осуществления выплат:

1. Страхователь самостоятельно выбирает станцию технического обслуживания автомобилей (далее – СТОА) для ремонта автомобиля, а страховщик оплачивает полученные счета за выполненную работу.

2. Страховая выплата производится на основании цен официальных дилеров или оплачивается ремонт на СТОА официальных дилеров по направлению страховой компании.

3. Страховая выплата рассчитывается с учётом среднерыночных цен на ремонт или производится оплата ремонта на универсальных СТОА, на которые выдаёт направление страховая компания.

Отметим, что при покупке автомобиля в кредит обязательным условием банка будет наличие страхового полиса Авто-КАСКО на данный автомобиль. Причём данный документ можно

оформить как непосредственно в офисе страховой компании, так и у представителя страховщика в автосалоне, в котором приобретается автомобиль.

Поскольку стоимость полисов АвтоКАСКО в нашей стране довольна высока, при заключении договора страхования в целях уменьшения размера страховой премии страховщик может предложить страхование с франшизой.

Франшиза представляет собой освобождение страховщика от оплаты ущерба в размере установленной франшизы. Размер франшизы может быть установлен как в абсолютном, так и в процентном выражении. Франшиза бывает условной (не вычитаемой) и безусловной (вычитаемой). При условной франшизе страховщик возмещает сумму ущерба в полном объёме только в том случае, когда она превышает размер франшизы,

при безусловной – ущерб возмещается в любом случае, но из суммы ущерба вычитается размер франшизы.

### ПОСЧИТАЕМ!

Например, размер условной франшизы – 1000 руб., а размер ущерба – 900 руб. В данном случае страховой компанией ущерб возмещён не будет, так как его размер находится в пределах размера франшизы. Если же размер ущерба составит 1200 руб., то страховая выплата составит 1200 руб.
При безусловной франшизе в 1000 руб. и ущербе в 1200 руб. страховая выплата составит 1200 руб. – 1000 руб. = 200 руб.

Процедура осуществления страховой выплаты имеет свои особенности и требует наличия у страхователя определённых документов. Поэтому владельцам полисов АвтоКАСКО можно посоветовать следующее.

Не стоит оставлять в автомобиле документы (полисы, свидетельство о регистрации, паспорт транспортного средства), так как при их отсутствии могут возникнуть задержки в сроках страховых выплат.



Некоторые страховщики могут отказать в осуществлении выплаты, например, если были разбиты стёкла или украдены колёса, если произошедшие события не предусмотрены договором страхования в качестве страховых. Так, если при заключении договора страхователь обязался парковать свой автомобиль на стоянке, то некоторые компании могут дать отказ в страховом возмещении, если он был повреждён в любом другом месте, например во дворе дома. Поэтому с повышенным вниманием необходимо изучить условия страхования, которые закрепляются в договоре (размер страховой суммы, отсутствие или наличие франшизы, вариант возмещения убытков и т. д.), и знать о том, что, подписывая договор, страхователь соглашается абсолютно со всеми прописанными в нём условиями.

Другим распространённым в настоящее время видом страхования является **страхование имущества физических лиц**. Указанный вид страхования даёт возможность снизить обеспоко-

енность вопросом сохранности своего недвижимого имущества и ценностей.

Необходимость для населения страхования недвижимого имущества очевидна. Многие понимают, что из-за стихийных бедствий есть большой риск потери собственного жилья или дачи, например, что принесёт ощутимые финансовые потери.

**Страхование имущества**

При поездке в отпуск любой человек беспокоится за сохранность собственного имущества. В данной ситуации на помощь может прийти страхование от кражи. Также если семьёй жильё приобретается с использованием ипотечного кредита, оно подлежит страхованию, что предусмотрено условиями банка.

Объектами страхования могут быть:

– дачи, жилые дома, садовые домики, кемпинги и т. д.;

– отдельные помещения ( квартиры, комнаты, кабинеты и т. д.);

– хозяйственные постройки (гаражи, крытые площадки, ограждения и т. п.);

– предметы интерьера, отделка;

– мебель, обстановка;

– электробытовые приборы, аудио-, видео-, электронная техника;

– предметы домашнего обихода и личного пользования;

– произведения искусства, предметы антиквариата, коллекции и т. д.

Как правило, имущественное страхование защищает от следующих рисков:

– пожар;

– повреждение водой;

– стихийные бедствия;

– кража, грабёж;

– противоправные действия третьих лиц (к примеру, хулиганство);

– столкновение, удар (к примеру, в результате наезда на строение автомобиля).

В целях заключения договора страхования страхователь должен представить страховщику заявление, которое, как правило, оформляется письменно. Его составной частью может быть приложение перечня страхуемого имущества с указанием его страховой стоимости. Страховщик со своей стороны может провести предстраховой осмотр заявленного имущества и составить в этом случае акт, который подписывают обе стороны.



Вообще страховщики делят программы страхования недвижимости на две категории: «Классические» и «Экспресс-страхование», которые покрывают наиболее востребованные риски среди клиентов. К ним относят такие риски, как пожар, повреждение водой и противоправные действия третьих лиц.

Главным преимуществом условий экспресс-страхования является заключение договора без проведения предстрахового осмотра и более низкая цена по сравнению с классическими программами. Однако страховые суммы в данной ситуации устанавливаются в определённом размере, достаточно небольшом вместо реальной стоимости объекта. По сути, эта сумма даёт возможность компенсировать убыток, причинённый «внутрен-

ностям» квартиры, но не недвижимости как таковой. Таким образом, получается, что страхователь имеет дело с некими ограничениями: в сумме страховки и перечне рисков.

Договор классического страхования будет стоить дороже, так как перечень рисков, подлежащих страхованию, страхователь может выбрать самостоятельно. Это позволяет расширить объём страхового покрытия в сравнении с категорией «Экспресс». Другим преимуществом классического страхования является определение величины страховой суммы профессиональным оценщиком на основе стоимости конструктива (к нему относят стены, перекрытия, окна, входную дверь), его отделки и страхуемых ценностей, находящихся в квартире. Представителем страховщика будет произведён предстраховой осмотр и составлен перечень страхуемого имущества.

На величину страховой премии могут оказать влияние такие факторы, как вид и характеристики имущества, подлежащего страхованию, условия его использования, перечень страховых рисков и др.



ПОСЧИТАЕМ!

Например, Иван решил застраховать от пожара собственную квартиру стоимостью 10 000 000 руб. Страховая компания установила тариф 0,25 %. Таким образом, страховая премия составит 25 000 руб. Значит, заплатив 25 000 руб., Иван получает полноценную защиту на 10 000 000 руб.

Для жильцов многоквартирных домов рационально застраховать отделку квартиры, поскольку риск разрушения их конструкций крайне мал.

Однако «квартирные» полисы имеют и некоторые подвохи, на которые сразу стоит обратить внимание. Как и в случае со страхованием АвтоКАСКО, необходимо особое внимание обратить на указанный перечень рисков. Если договором страхования предусмотрено осуществление возмещения только при повреждении объекта вследствие залива, причиной которого стал износ труб

водоснабжения, то страховщик имеет право отказать в выплате, если этот самый залив возник по другой причине.

Стоит сразу сделать уточнение по объектам страхования. Например, в договоре страхования прописано, что объектом являются только элементы конструктива (так называемая «коробка») без учёта отделки. Страховщик вправе отказать в осуществлении выплаты, если будет повреждена внутренняя отделка, а несущие конструкции останутся в целости и сохранности. Таким образом, все расходы по восстановлению утраченного имущества лягут на плечи страхователя.

Осторожным следует быть и с исключениями и оговорками, включаемыми в договор. К примеру, страховщик может указать в договоре оговорку, согласно условиям которой он не будет производить страховую выплату по убытку, причиной которого будет ошибка строителей, и др.

Таким образом, мы видим выгоды, которые содержит в себе имущественное страхование. При выборе той или иной программы страхования стоит чётко определить свои потребности и ожидания.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Опиши, что такое имущественное страхование. Какие виды имущественного страхования тебе известны? Есть ли у вашей семьи полис имущественного страхования? Если да, то какой вид страхования был выбран твоими родителями? Как ты думаешь, почему люди неохотно приобретают полисы имущественного страхования?

*Задание 2*

На основании данных, найденных в сети Интернет, проанализируй условия страхования АвтоКАСКО, предлагаемые страховщиками твоего региона. На основании данных составь таблицу (достаточно привести данные по трём страховщикам):

| № п/п | Наименование условия | Страховщик 1 | Страховщик 2 | Страховщик 3 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| … | | | | |

*Задание 3*

При страховании квартиры Пётр Сергеевич в качестве объекта выбрал конструктив. В результате пожара был нанесён ущерб мебели и внутренней отделке. Сможет ли Пётр Сергеевич получить страховую выплату?

# ЗДОРОВЬЕ И ЖИЗНЬ – ВЫСШИЕ БЛАГА: ПОГОВОРИМ О ЛИЧНОМ СТРАХОВАНИИ

ЗАНЯТИЕ 16

Девять десятых нашего счастья зависит
от здоровья.
*А. Шопенгауэр*



К сожалению, в повседневном круговороте дел мы часто забываем о своём здоровье. А о личном страховании вообще задумываются единицы. Хотя именно оно способно защитить от последствий неблагоприятных событий, оказывающих влияние на жизнь и здоровье. Давайте разберёмся, что такое личное страхование и для чего оно нужно.

Страхование жизни и здоровья человека занимает особое место среди всех видов страхования. Именно в нём наиболее ярко выражена социальная функция института страхования.

**Личное страхование** – система видов страхования, объектом страхования в которых является имущественный интерес страхователя, связанный с жизнью, здоровьем, событиями в жизни конкретного человека.

Потребности современного общества определяют наличие различных продуктов личного страхования. Классификация данного вида страхования представлена ниже.

Рассмотрим каждую категорию отдельно.

Категории обязательного и добровольного страхования были рассмотрены нами на предыдущем занятии. На данном занятии отметим, что обязательным личным страхованием, к примеру, является обязательное медицинское страхование, известное нам как ОМС.

Также в личном страховании различают накопительное и рисковое страхование жизни.

**Накопительное страхование** является добровольным видом личного страхования, основной целью которого является постепенное формирование сбережений.

Данный вид страхования всегда имеет рисковую составляющую, которая обеспечивает защиту на случай возникновения предусмотренных договором опасностей.

Примером данного вида можно назвать страхование на дожитие до определённого возраста, пенсионное страхование и др.

**Рисковое страхование** ориентировано на обеспечение финансовой защиты семьи застрахованного на случай его смерти.

К рисковому страхованию относится страхование от несчастных случаев и болезней, а также на случай смерти.

ЗАПОМНИ!

В отличие от договоров накопительного страхования, по договорам рискового страхования не образуется накоплений. Выбор вида страхования зависит от потребностей страхователя. Если приоритетным является вложение свободных денежных средств с целью их приумножения в будущем, то, как ты уже понял, необходимо выбирать накопительное страхование. А если цель – приобретение компенсации ущерба, нанесённого в результате несчастного случая, то выбором будет рисковое страхование.



Существенными условиями договора личного страхования согласно действующему законодательству являются договорённости между сторонами о:

1) застрахованном лице;
2) характере страхового случая;
3) величине страховой суммы;
4) сроке действия договора.

Рассмотрим наиболее популярные продукты по страхованию жизни.

Государство даёт нам гарантию получения необходимой медицинской помощи. Это осуществляется посредством системы **обязательного медицинского страхования (ОМС)**.

Полис ОМС представляет собой документ, дающий право застрахованному лицу воспользоваться бесплатной медицинской

помощью на всей территории Российской Федерации при наступлении страхового случая.

Объём оказываемых услуг предусмотрен базовой программой ОМС.

Если застрахованному требуется оказание медицинских услуг, а предъявить полис он не имеет возможности, то он может назвать наименование страховой медицинской организации (страховщика) или обратиться в территориальный фонд обязательного медицинского страхования с целью подтверждения факта страхования и обеспечения застрахованного полисом ОМС.

ВАЖНО!

Полис ОМС действует абсолютно на всей территории Российской Федерации. Любой отказ от оказания медицинской помощи по причине наличия у застрахованного полиса ОМС, выданного в регионе, отличном от места нахождения медицинского учреждения, в которое обратился застрахованный, неправомерен.



Полис ОМС не охватывает весь перечень необходимых застрахованному услуг. Многие виды дополнительных услуг, диагностических мероприятий, консультации высококвалифицированных специалистов требуют дополнительных вложений не только сил и времени, но и финансов.

К сожалению, современное качество обслуживания в ряде медицинских учреждений является недостаточно хорошим. Несмотря на наличие электронных очередей, которые внедряются в настоящее время, пока не удаётся избежать очередей в поликлиниках. Да и отстояв эту очередь, не всегда удаётся попасть на приём к высококвалифицированному специалисту. Всё это представляет собой привычную характеристику бесплатной медицины.

В последнее время активно развивается **добровольное медицинское страхование** (далее – ДМС). Данный вид имеет следующие преимущества по сравнению с обязательным страхованием:

• даёт возможность получения медицинских услуг в большем объёме и лучшем качестве;

• предоставляет доступ к дорогостоящему лечению или диагностике без внесения дополнительной платы;

• позволяет использовать широкий спектр лечебно-профилактических учреждений, у которых имеются необходимые лицензии, высококвалифицированные сотрудники и современное оборудование. Отметим, что страховщик самостоятельно контролирует качество работы этих учреждений с застрахованными лицами.

В основе добровольного медицинского страхования лежит единоразовая оплата стоимости страхового полиса, что даёт право на протяжении всего срока его действия пользоваться высококачественным медицинским обслуживанием по выбранной вами программе без внесения дополнительной платы.

В настоящее время в нашей стране ДМС в большей степени распространено как коллективный вид, но в некоторых страховых компаниях осуществляется продажа таких услуг в индивидуальном порядке. Необходимым условием для этих компаний является наличие в штате квалифицированных врачей-экспертов. Такие врачи могут подобрать индивидуальную программу страхования в зависимости от потребностей и финансовых возможностей клиента.

### ЗАПОМНИ!

На объём и качество услуг, включённых в договор ДМС, а также цену страхового полиса влияет в первую очередь программа страхования, которую можно выбрать, исходя из индивидуальных потребностей застрахованного и уровня дохода страхователя.

Перечень указанных страховых программ формируется каждым страховщиком самостоятельно, и, как правило, об этих программах можно узнать следующим образом:

- ознакомиться на сайте страховщика;
- получить консультацию в call-центре;
- лично встретиться с представителем компании и получить от него соответствующие разъяснения.

Стоит отметить, что с помощью полиса ДМС застрахованный имеет возможность сэкономить собственные финансовые средства. При заключении страхового договора страхователь оплачивает его стоимость, которая значительно ниже объёма денежных средств, которые в случае необходимости может заплатить страховая компания за оказанные лечебным учреждением услуги. В качестве ещё одного факта экономии финансовых средств можно отметить защищённость застрахованного лица от роста цен на медицинские услуги, который может составить 10–20 % ежегодно.

### ПОСЧИТАЕМ!

Стоимость полиса ДМС, который приобрёл Андрей Витальевич, составила 10 000 руб. Согласно его условиям выплата мо-

жет достигать 1 000 000 руб. За год цены на услуги в платных клиниках повысились на 10 %. В рамках данного полиса Андрей Витальевич воспользовался услугами некоторых специалистов. Если бы он обратился к аналогичным специалистам в платные клиники, то потратил бы значительное время на поиск специалистов и заплатил бы 25 000 руб. Таким образом, ему удалось сэкономить не только деньги, но и своё время.

В классическом виде программа ДМС, как правило, представлена такими видами медицинской помощи, как амбулаторно-поликлиническая, стоматологическая, стационарная, диспансер.

Основными преимуществами полиса ДМС перед ОМС можно назвать следующие:

а) более оперативная диагностика и организация эффективного лечения застрахованного на ранних стадиях возникновения нарушений здоровья;

б) квалифицированная консультация по всем вопросам, касающимся профилактики и терапии заболеваний (травм);

в) индивидуальный подбор лечения в зависимости от клинической картины заболеваний застрахованного;

г) расширенное лекарственное обеспечение по сравнению с ОМС;

д) предоставление санаторно-курортного лечения.



**ЗАПОМНИ!**

Как правило, общая программа ДМС не предусматривает оказание медицинских услуг лицам моложе 1 года и старше 75 лет, а также инвалидам всех групп, лицам с некоторыми установленными диагнозами (туберкулёз, сахарный диабет, психические расстройства, профессиональные заболевания и др.).

Для заключения договора страхования ДМС страхователю стоит обратиться к страховщику или его представителю, написать заявление и предоставить медицинскую карту. На основании этих данных страховщик сможет подобрать программу

страхования и определить величину страховой премии. При выборе страховщика стоит обратить внимание на наличие у него договора с медицинскими учреждениями, в которых застрахованный сможет получать услуги. Эти медицинские учреждения должны иметь лицензию на осуществление медицинской деятельности. Отметим, что при выдаче страхового полиса страховщик обязан приложить к нему полный перечень этих медучреждений.

Как же работает полис ДМС?

В упрощённой схеме порядок работы полиса ДМС можно представить следующим образом:

✓ У застрахованного лица появляется потребность в получении тех или иных медицинских услуг. К примеру, необходимы услуги стоматолога.

✓ Застрахованный сообщает о данной потребности куратору, который назначается страховой компанией.

✓ Страховая компания предлагает выбрать лечебное учреждение (в нашей ситуации – стоматологию), а также удобное для застрахованного время посещения врача.

✓ Застрахованный посещает врача и получает необходимые услуги. Расчёты за их оказание берёт на себя страховая компания.

Таким образом, ДМС имеет несколько преимуществ перед ОМС и распространёнными в наши дни платными медицинскими услугами.

Выгодное получение медицинских услуг – это, конечно, хорошо. Но если в результате несчастного случая нанесён ущерб здоровью застрахованного, кто компенсирует ему возможные финансовые потери? К примеру, по причине перелома ноги Александр Михайлович находился на больничном, и уровень его дохода снизился. А могло ли страхование помочь ему в данной ситуации избежать снижения уровня дохода? Такая возможность предоставляется посредством **страхования от несчастного случая**.

Страхование от несчастного случая относится к рисковым видам личного страхования. Классическим полисом страхования от несчастного случая предусматривается страхование ри-

сков: 1) смерть; 2) инвалидность; 3) травма, утрата трудоспособности. Стоит отметить, что несчастный случай представляет собой обстоятельство, которое произошло не по вине застрахованного лица.

Полис страхования от несчастного случая имеет довольно приемлемые цены и доступен каждому человеку, что позволяет воспользоваться защитой страховой компании за относительно небольшие финансовые вложения. К примеру, заплатив 100 руб.,

можно застраховаться на 100 000 руб. Величина страховой выплаты рассчитывается страховщиком  и зависит от степени тяжести ущерба, нанесённого здоровью застрахованного.

Данный вид страхования своей основной целью имеет обеспечение помощи не только застрахованному лицу, но и его семье в случае возможного снижения финансового дохода, являющегося следствием наступления несчастного случая. Таким образом, заключив договор страхования от несчастного случая, страхователь  проявляет заботу как о себе и своём здоровье, так и о своих родных и их благосостоянии.

## ПОСЧИТАЕМ!

Из-за травм, полученных в ДТП, Владимир Сергеевич попал в больницу и провёл там 1 месяц. В результате больничного сумма недополученных денежных средств составила 15 000 руб., что очень огорчало его семью, так как он был единственным работающим её членом. Однако благодаря наличию полиса страхования от несчастного случая Владимир Сергеевич смог получить страховую выплату на сумму 25 000 руб., что компенсировало потери в заработной плате.

Думаю, каждый из нас заинтересован не только в компенсации нанесённого непредвиденными обстоятельствами финансового ущерба, но и в формировании накоплений к определённому моменту времени. В данном случае стоит выбрать **накопительное страхование жизни**, которое представляет собой совокупность страхования жизни и здоровья и возможности сохранения и накопления капитала.



Осуществляется это очень просто: страхователь заключает договор со страховщиком на достаточно длительный срок (как правило, от 5 до 25 лет). Условия договора предусматривают обязанность страхователя ежегодно оплачивать установленный размер страховых взносов. Размер периодических страховых взносов устанавливается страховщиком индивидуально на основании условий договора. Одними из факторов, влияющих на размер страховых взносов, могут быть: возраст, пол, состояние здоровья, род деятельности (рискованный/нерискованный) застрахованного. В свою очередь, страховщик обязуется не только застраховать жизнь и здоровье застрахованного, но и сохранить и приумножить внесённые взносы.

## Это интересно!

Стоимость страховки шахтёра будет выше, чем такой же страховки менеджера, так как условия работы шахтёра несут больший риск его жизни и здоровью, чем условия работы менеджера.

Снижает стоимость договора страхования выбор отдельных условий страхования. Можно не включать в полис все риски, а отметить только наиболее распространённые или существенные с точки зрения страхователя.

Если средств совсем мало, то можно вообще оставить один основной риск – недожитие застрахованного до срока окончания договора.

Важным условием заключения договора страхования жизни какого-либо лица является наличие страхового интереса к ней (жизни) у страхователя. Этот интерес может быть у: страхователя – к собственной жизни, у работодателя – к жизни своих работников, у супругов – к жизни друг друга, у родителей – к жизни своих детей, у коммерческих партнёров, кредиторов – к жизни должника.

В рассматриваемом виде страхования взносы разделяются на две составляющие: одна идёт на страхование жизни и здоровья, а вторая формирует накопления. Накопленные средства страховая компания может вкладывать в наиболее надёжные инструменты

финансового рынка. При этом страховщик ежегодно начисляет на накопленные средства некоторый процент. Он тоже состоит из двух частей. Первая – это гарантированный доход, который будет начислен в обязательном порядке. Вторая – дополнительный доход, который зависит от полученных прибылей в результате вложений средств в финансовые инструменты. Данный вид дохода может и не начисляться, если доходов не было.

Если с застрахованным произошёл страховой случай (например, болезнь или травма), страховщик в обязательном порядке осуществляет страховую выплату по принципу рискового страхования независимо от внесённых страхователем взносов.

Таким образом, рассматриваемый вид личного страхования способен решить несколько вопросов:

1) оказать финансовую помощь семье, внезапно оставшейся без кормильца. Эта ситуация наиболее актуальна для семей, основную долю дохода в которых имеет один человек (как правило, это мужчина);



2) обеспечить финансовую поддержку застрахованному в случае его временной нетрудоспособности. Здесь всё очевидно: несчастный случай может спровоцировать резкое снижение его доходов. Страховая выплата в этот момент окажется как нельзя кстати;

3) сформировать определённый размер накоплений к заранее оговорённому моменту. Таким моментом может быть достижение пенсионного возраста, совершеннолетие ребёнка и т. д.;

4) обеспечить источник дополнительного дохода, которым может стать выплата накопившейся из страховых взносов суммы денег.

Как правило, рассматриваемые программы рассчитаны на взрослых и детей. При страховании взрослых страхователем и застрахованным является одно и то же лицо, а при страховании детей застрахованным лицом является ребёнок, а страхователями – взрослые (родители или другие родственники). Страхователь имеет право заменить лицо, являющееся выгодоприобретателем, по своему усмотрению в любое время действия договора. Для это-

го необходимо подать заявление страховщику и внести изменения в договор страхования. Важным моментом является совершение этой замены до наступления страхового случая.

Накопительное страхование даёт возможность досрочного прекращения действия договора. В этом случае осуществляется выплата выкупной суммы. Последняя представляет собой стоимость накопленного по договору страхования жизни резерва премий за минусом платы за досрочное прекращение договора. Выкупная стоимость, как правило, имеет место после второго года действия договора и ежегодно увеличивается. Очевидно, что в момент окончания срока страхования выкупная сумма равняется страховой сумме.

Таким образом, накопительное страхование жизни даёт возможность не только застраховать себя и свою жизнь, но и получить определённую в договоре сумму денежных средств в случае, если страховые взносы были своевременными и полными на протяжении всего периода действия полиса.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

В чём суть добровольного и обязательного медицинского страхования? Опиши преимущества и недостатки полиса ДМС в сравнении с ОМС.

*Задание 2*

Узнав, что полис ДМС со страховой суммой 800 000 руб. стоит 15 000 руб., Иван Петрович решил от него отказаться, считая, что это достаточно высокая цена. В течение года ему пришлось обратиться за помощью к специалистам платных клиник на сумму 10 000 руб. Некоторые услуги он получал в муниципальной поликлинике. Работа у Ивана Петровича имеет довольно плотный график, и для того чтобы посетить специалистов в последней, он был вынужден отпрашиваться у своего руководителя. В результате он получил снижение своей премии на 25 000 руб. за год. Правильно ли поступил Иван Петрович при отказе от полиса ДМС? Какие выгоды он мог ему принести?

*Задание 3*

Опиши, что представляет собой накопительное страхование жизни. В чём его преимущества по сравнению с рисковым?

*Задание 4*

Напиши эссе на одну из тем:

а) Перспективы развития накопительного страхования жизни в России.

б) Перспективы развития ДМС в России.

в) Перспективы развития страхования от несчастного случая в России.

*Задание 5*

Есть ли у твоих знакомых или родственников полис личного страхования? Если да, то выясни, какие преимущества он им даёт.

# ЕСЛИ НАНЕСЁН УЩЕРБ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ

ЗАНЯТИЕ 17

Можно жить без друзей,
но нельзя без соседей.
*Томас Фуллер*



Мы часто слышим фразы «мы несём ответственность за причинение вреда кому-то» или «мы в ответе за все совершаемые нами поступки» и т. д. А иногда получается и так, что эта ответственность наступает в денежном эквиваленте, размер которого не всегда приемлем для кошелька. Как обезопасить себя от подобного рода трат с помощью страхования, поговорим на данном занятии.

С самого детства нам твердили, что нужно отвечать за свои поступки, быть ответственным. А что такое ответственность?

**Ответственность** – обязанность человека отвечать за свои поступки и их последствия.

Ответственность включает две составляющие – моральную и материальную. Поговорим подробно о материальной ответственности.

Ущерб, нанесённый пострадавшему, может быть возмещён за счёт средств страховой компании, если виновник ущерба застраховал свою ответственность перед третьими лицами.

**Страхование ответственности** – отрасль страхования, в которой в качестве объекта выступает ответственность страхователя перед другими людьми или организациями. Эта ответственность может возникнуть по причине какого-либо действия или бездействия страхователя.



Страхование ответственности позволяет осуществлять выплаты денежных средств в случае нанесения ущерба здоровью или имуществу третьих лиц. Эти выплаты имеют компенсационный характер.

Отметим, что в договоре страхования ответственности не предусматривается установление страховой суммы и выгодоприобретателя. Гражданин или организация, которым должна быть осуществлена страховая выплата за причинённый ущерб, а также размер страховой суммы определяются исключительно при наступлении страхового случая.

Известно несколько видов договоров страхования ответственности: обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование гражданской ответственности собственников жилых помещений, страхование ответственности перевозчиков грузов и т. д. Также на современном страховом рынке может быть застрахована профессиональная ответственность работников некоторых специальностей. Цель данного страхования заключается в страховании риска

возникновения ответственности по причине неверных действий представителей определённых профессий.

К таким профессиям, например, относят нотариусов, аудиторов, туроператоров и турагентов и т. д.

### Это интересно

Ответственность туроператоров и турагентов может наступить при допущении ошибок:

- в процессе оформления въездных виз;
- при осуществлении заказа авиа- и железнодорожных билетов;
- при предоставлении информации об оказываемых услугах (информация недостоверная или недостаточная);
- при бронировании гостиниц, расселении клиентов и организации их питания;
- в организации экскурсий.



Как говорил Томас Фуллер, «можно жить без друзей, но нельзя без соседей», а поскольку это так, то в наших же интересах поддерживать с ними хорошие отношения. Однако в жизни существует немало ситуаций, которые способны изменить всё, и далеко не в лучшую сторону. Одной из таких ситуаций может стать нанесение ущерба квартирам других жильцов по причине износа сетей коммуникаций или неосторожности, допущенной жильцами. Страховой практике известны случаи, в которых даже небольшая протечка воды провоцировала возмещение немалых денежных сумм соседям страхователей. Также известны ситуации, когда вред соседям был нанесён в результате ремонтных работ. Например, приобретя квартиру, семья решила провести её перепланировку и обратилась к сторонней строительной организации. Проводимые работы повлекли за собой повреждения квартиры соседей, что, в свою очередь, вызвало дополнительные затраты хозяев квартиры на устранение этих повреждений.

Несложно понять, что в подобной ситуации собственникам пришлось не только выслушать не одну претензию от соседей, но

и компенсировать причинённый ущерб как собственной квартире, так и квартире соседей. И, как мы понимаем, указанный ущерб может быть настолько велик для бюджета семьи, что она просто-напросто не может его оплатить. Защитить семейный бюджет от подобного рода трат может полис страхования ответственности владельцев жилых помещений.

Указанный вид страхования наиболее интересен жильцам многоэтажек и собственникам квартир, которые сдают их в аренду или планируют проведение капитального ремонта.

Полис страхования гражданской ответственности владельцев жилых помещений предоставляет возможность обезопасить свой бюджет от трат, вызванных нанесением ущерба квартирам соседей строителями или арендаторами. Если вдруг произойдёт страховой случай, то возмещение убытка полностью примет на себя страховщик.

При заключении договора лимиты ответственности страховщика заблаговременно согласовываются со страхователем. Размер тарифа, в свою очередь, зависит от таких факторов, как год постройки здания, состояние инженерных сетей, планируемый ремонт и т. д.

Мы уже говорили об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств или, как его принято называть, ОСАГО. ОСАГО представляет собой наиболее распространённый страховой продукт в разделе страхования ответственности и регламентируется федеральным законодательством. В правилах страхования указаны все самые существенные моменты, касающиеся заключения, действия и расторжения полисов, оформления необходимых документов в случае ДТП, а также порядок заявления о наступлении страхового случая и получения страховой выплаты.

Следует заметить, что лимиты обязательств страховщика по ОСАГО регулируются законодательно, однако происходят случаи, когда предусмотренных законом средств недостаточно для оплаты причинённых убытков, при таких обстоятельствах выплачивать часть ущерба пострадавшему придётся силами страхователя. Чтобы этого избежать, страховые компании предлагают страхователям параллельно с обязательным оформлять полис добровольного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, другими словами, ДСАГО. Данный продукт предусматривает увеличение страхового покрытия на сумму свыше лимита, установленного законодательством, например до 3 млн руб. Актуальность данного продукта в настоящее время продиктована наличием на дорогах большого количества достаточно дорогих транспортных средств. Стоимость данных транспортных средств превышает 1 млн руб. Используя несложный расчёт, можно понять, что при нанесении ущерба автомобилю, к примеру, на 500 000 руб. за счёт страховой компании будет осуществлена выплата, лимит которой предусмотрен законодательно, а остальные средства будет вынужден оплатить виновник ДТП. Указанная сумма может представлять большую угрозу его семейному бюджету.

Стоит отметить, что ДСАГО сильно взаимосвязано с ОСАГО, поскольку они, во-первых, действуют в одни и те же сроки, а во-вторых, страховые случаи в обоих видах полностью совпадают. Страховые выплаты по ДСАГО производятся только в том случае, когда ущерб превышает размер ответственности, установленный ОСАГО.

## ПОСЧИТАЕМ!

Если в результате ДТП третьему лицу нанесён ущерб в размере 300 000 руб., то страховая компания возместит 120 000 руб. по договору ОСАГО, а остаток – 180 000 руб. – по договору ДСАГО.

Другим преимуществом полиса ДСАГО является его невысокая цена. Лимит ответственности страховщика оговаривается страхователем и страховщиком в момент заключения договора. На размер страхового тарифа оказывают влияние такие показатели, как тип транспортного средства; период действия договора; условия эксплуатации автомобиля; количество, возраст и стаж вождения лиц, допущенных к управлению транспортным средством, и др.

Договор ДСАГО страхователь может заключить в любой страховой компании, вне зависимости от того, в какой компании им приобретен полис ОСАГО. На практике зачастую оба эти полиса страхователь приобретает у одного страховщика.

Территорией покрытия по полисам ОСАГО и ДСАГО является Российская Федерация. А вот если страхователь планирует поездку, к примеру, в одну из стран Европы, то ему необходимо приобрести полис международной системы «Зелёная карта».

«Зелёная карта» представляет собой обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, выезжающих за рубеж на собственном автомобиле.

Основными целями программы «Зелёная карта» являются:

• защита интересов потерпевшей стороны в любой стране посещения в случае ДТП, виновником которого является иностранный гражданин;

• отсутствие препятствий в стране посещения в форме различных требований и ограничений, определяемых национальными законами об обязательном страховании автогражданской ответственности, для иностранного гражданина, являющегося владельцем или водителем автотранспортного средства, зарегистрированного за рубежом.

Странами-участницами, работающими в системе «Зелёная карта», взаимно признаются договоры страхования, заключённые одной из них, и гарантируется возмещение ущерба пострадавшей стороне в случае ДТП за границей. Другими словами, если гражданин России на автомобиле с «Зелёной картой» нанесёт вред другому участнику ДТП, к примеру, в Иране, то потерпевшему будет осуществлена страховая выплата в рамках указанного страхового полиса.



«Зелёная карта» даёт возможность въезда на территорию всех стран ЕС, а также Марокко, Турции, Туниса, Израиля и Ирана на транспортном средстве.

Стоит помнить, что «Зелёная карта» действует только за пределами Российской Федерации, а на её территории она не заменяет действия внутреннего страхового полиса ОСАГО. Тарифы на «Зелёную карту» являются едиными для всех компаний.

Размер страховой премии зависит от нескольких факторов. К примеру, от категории транспортного средства (грузовой автомобиль, легковой автомобиль, специализированная техника и т. д.),

срока страхования (от 15 дней до 1 года), территории распространения действия полиса («Все страны системы «Зелёная карта» или «Украина, Республика Беларусь и Республика Молдова»).

Согласно существующим правилам страхования по данному продукту может быть застрахована гражданская ответственность владельца транспортного средства, имеющего регистрацию исключительно в РФ.

И всё же, несмотря на большое количество автовладельцев, многие люди продолжают пользоваться общественным транспортом. Не каждый знает, что с 2013 г. каждый перевозчик обязан застраховать свою ответственность за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров при перевозках любыми видами транспорта, за исключением такси и метрополитена.

Значит, теперь, передвигаясь практически в любом транспорте, мы с вами и наше имущество являемся застрахованными. А страховым договором, условно говоря, является приобретённый билет на поездку. Именно он даёт гарантии получения страховой выплаты при наступлении ДТП. Ни для кого не секрет, что в маршрутных такси пассажирам зачастую предлагают отрывать билет самостоятельно, чем многие из них пренебрегают. И если вдруг в результате ДТП будет нанесён вред кому-то из пассажиров, у которых не окажется проездного билета, то страховая компания в связи с этим может отказать в выплате.

Согласно действующему законодательству при наступлении страхового случая выгодоприобретатель может претендовать на выплаты в следующих размерах:

• При причинении вреда жизни потерпевшего страховая выплата равняется страховой сумме и составляет не менее 2 025 000 руб.

• При причинении вреда здоровью потерпевшего производится единовременная выплата. Её размер может быть определён в зависимости от характера и уровня тяжести повреждения здоровья по установленным государством нормативам, но не менее 2 000 000 руб.

• При причинении вреда имуществу потерпевшего возмещение вреда составляет 600 руб. за каждый килограмм веса багажа и 11 000 руб. за иное имущество, но в пределах страховой суммы. Последняя в данном случае составляет не менее 23 000 руб. каждому потерпевшему.

Отметим, что гражданская ответственность перед пассажирами не зависит от вины водителя, находящегося за рулём транспортного средства, или иных условий, т. е. перевозчик берёт на себя ответственность за любой вред, причинённый жизни, здоровью или имуществу пассажира, с того момента, когда последний вошёл в транспортное средство. Посредством наличия страхового полиса обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика данная ответственность перекладывается на страховщика.



Законодательством РФ установлен порядок осуществления страховой выплаты по данному продукту. Рассмотрим его подробнее.

При возникновении потребности в страховой выплате выгодоприобретателю необходимо предоставить страховщику письменное заявление, которое может быть составлено в свободной форме. Вместе с заявлением нужно представить документы установленной формы с информацией о потерпевшем, произошедшем событии и его обстоятельствах, а также о характере и степени нанесённого здоровью потерпевшего ущерба. Если в месте проживания выгодоприобретателя страховщик, заключивший договор страхования, или его филиал отсутствует, потерпевший имеет право подать документы любому страховщику по месту своего жительства.

Если страховое возмещение по одному и тому же страховому случаю будет осуществлено нескольким потерпевшим, то документы может подать один из них.

ВАЖНО!

Информация о сроке выплаты страхового возмещения или мотивированный отказ от этой выплаты должны быть отправлены выгодоприобретателю страховщиком в течение 30 календарных дней. Точкой отсчёта считается день, когда выгодоприобретатель представил полный перечень необходимых документов.

Стоит обратить внимание на то, что если после получения потерпевшим страхового возмещения его здоровье ухудшилось по причине того же страхового случая, он имеет право на получение дополнительной выплаты.

Таким образом, страхование ответственности (гражданской, профессиональной) даёт нам и нашим близким ряд преимуществ, связанных со снижением негативных последствий, вызванных случайным нанесением вреда третьим лицам.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Опиши, что такое ответственность перед третьими лицами и почему её нужно страховать. Какие виды договоров страхования ответственности тебе известны?

*Задание 2*

С помощью сети Интернет найди информацию о том, какие виды договоров страхования ответственности являются наиболее популярными в твоём регионе. А в России? Данную информацию можно найти на специализированных страховых сайтах, таких, к примеру, как http://prostrahovanie.ru, http://raexpert.ru, http://insur-info.ru, http://www.allinsurance.ru. Составь аналогичный перечень на основе опросов, проведённых среди своих родных и знакомых. Сделай презентацию.

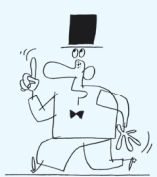
*Задание 3*

При заключении договора ОСАГО страховщик предложил Саше заключить договор ДСАГО за 4500 руб. Саша не захотел платить дополнительные деньги и отказался. В результате ДТП Саша нанёс ущерб второму участнику на сумму 350 000 руб. Каким образом будет возмещён ущерб пострадавшему? Как полис ДСАГО мог помочь Саше в минимизации расходов?

*Задание 4*

Заполни таблицу.

| Преимущества договора страхования ответственности собственников жилых помещений | Недостатки договора страхования ответственности собственников жилых помещений |
|---|---|
| | |



ЗАНЯТИЕ 18

# ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ, ИЛИ НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ПО ВЫБОРУ СТРАХОВЩИКА



Колебание оправданно, когда медлительность
опирается на осторожность.
*Мартин Хайдеггер*

Ну, вот ты и определился с необходимым для себя страховым продуктом. Однако здесь возникает очередной вопрос о выборе страховой компании, в которой стоит приобрести страховой полис.
Данный вопрос актуален для большинства людей.

На современном отечественном страховом рынке осуществляют свою деятельность сотни страховых компаний, и человеку, не имеющему никакого отношения по роду своей про-

фессиональной деятельности к сфере страхования, непросто сориентироваться в изобилии их предложений, ежедневно получаемых с экрана телевизора, рекламных щитов на улицах города, по радио, а также в сети Интернет. Причём от соседей и знакомых мы часто можем услышать новости о том, что та или иная компания не осуществляет страховые выплаты вообще или делает это с большими временны́ми задержками. Конечно, никому из нас не хочется впоследствии дополнительно собирать множество различных документов и наносить многократные визиты в отдел урегулирования убытков компании в целях получения причитающейся страховой выплаты. Дабы предотвратить такие далеко не радостные перспективы, следует грамотно подойти к выбору страховой компании до момента заключения договора страхования.

На что же стоит обратить внимание при выборе страховой компании, чтобы в будущем не сожалеть о неверном решении, сделав дополнительные вложения времени и финансовых средств для получения обещанной «защиты с гарантией»? Попытаемся разобраться в этом вопросе и обозначить основные критерии.



**Критерий первый. Наличие действующей лицензии на право ведения страховой деятельности**

Первое, на что стоит обратить внимание, – наличие у страховой компании утверждённых нормативных документов, регламентирующих её деятельность. Самым главным из них является лицензия на право ведения страховой деятельности. При ознакомлении с ней стоит также обратить внимание на её приложения. Именно в них указан полный перечень видов страхования, которые страховщик может осуществлять. Эти данные несложно найти на официальном сайте страховой компании.

**Критерий второй. Цена страховой услуги**

Известно, что, приобретая тот или иной товар или услугу, потребитель в первую очередь обращает внимание на его (её) цену и отдаёт предпочтение наиболее дешёвым. То же самое происходит и на страховом рынке. Как ни странно, на практи-

ке большинство страхователей выбирают именно ту страховую компанию, которая предлагает более низкую цену за страховой полис. Безусловно, стремление сэкономить характерно для каждого человека, однако желание приобрести страховку по низкой цене влечёт за собой необоснованный поиск заниженных страховой компанией тарифов, и человек даже не интересуется содержанием приобретаемой программы страхования и надёжностью страховщика или делает это очень поверхностно.

**ЗАПОМНИ!**

На удивление низкая цена страховой услуги может свидетельствовать о недостаточно хорошем качестве её оказания.

Давай рассмотрим данный вопрос подробнее. По своей структуре страховой тариф включает в себя две составляющие. Первая напрямую направлена на обеспечение своевременности и полноценности выполнения обязательств страховщика (страховое обеспечение), а вторая – на обеспечение деятельности страховой компании (к примеру, выплата заработной платы работникам и т. д.). Если тариф необоснованно занижен, то это говорит о том, что страховая компания имеет сложности с планированием имеющихся у неё средств. В данной ситуации возможен неблагоприятный исход, при котором страховщик сначала будет выплачивать страховые возмещения из имеющихся премий, затем из резервов, а затем вообще перестанет платить. Также часто можно столкнуться с подводными камнями, скрытыми за заниженными страховыми премиями. Такими камнями могут быть ряд ограничений и исключений в условиях осуществления страхования. На основании последних страховщик может отказать в страховой выплате. Например, в договоре страхования АвтоКАСКО указано, что в тёмное время суток автомобиль обязательно должен находиться на охраняемой стоянке или в гараже. Если этот автомобиль ночью находился рядом с подъездом дома и был угнан, то страховая компания откажет в выплате. Она обоснует это тем, что страхователем не выполнены условия договора. Также стоит внимательно рассматривать пе-

речень страхуемых рисков, потому что некоторые страховщики в целях снижения размера премий сокращают количество этих рисков. Например, страховая компания X страховым риском считает повреждение шин, а компания У нет и т. д. И конечно, стоит относиться с предельной осторожностью к предложениям страховщиков по снижению размера страховых премий по обязательным видам страхования, страховые тарифы по которым регламентируются законодательством. С такими компаниями дел лучше не иметь вообще.

**Критерий третий. Надёжность страховой компании**

В соответствии с Законом об организации страхового дела основным критерием надёжности страховой компании является её финансовая устойчивость, которая характеризуется рядом показателей, таких, как, к примеру, структура страхового портфеля (при его анализе стоит обратить внимание, не сосредоточены ли все усилия компании на каком-либо одном виде страхования), размер и объём страховых премий и выплат. Отметим, что чем

больше страховых продуктов находится в страховом портфеле компании, тем лучше.

**Страховой портфель** – фактическое количество заключённых страховщиком договоров страхования.

Наглядно это можно увидеть по соотношению сумм страховых премий, собранных по каждому виду страхования. Например, страховая компания X занимается 10 видами страхования, однако основную часть собранных ею премий составляют премии по ОСАГО. При рассмотрении такой компании в качестве потенциального страховщика стоит серьёзно задуматься о её надёжности. Мало того, что страховой портфель по большей части представлен одним видом, так ещё этим видом является ОСАГО, которое характеризуется страховыми компаниями как наиболее убыточный для них вид. Также стоит посмотреть структуру страховых премий и выплат по интересующему виду страхования. Поскольку потенциальный приобретатель страхового полиса не всегда способен разобраться в данных показателях ввиду отсутствия специальных знаний, информацию о финансовой устойчивости того или иного страховщика помогут получить списки ведущих рейтинговых агентств, которые можно найти в сети Интернет.

К примеру, можно воспользоваться данными рейтингового агентства «Эксперт РА». Нужно выбирать страховую компанию с рейтингом не ниже А – «Высокий уровень надёжности».

### Это интересно

Рейтинговая шкала надёжности страховщиков

| | |
|---|---|
| A++ | Исключительно высокий уровень надёжности |
| A+ | Очень высокий уровень надёжности |
| A | Высокий уровень надёжности |
| B++ | Приемлемый уровень надёжности |
| B+ | Достаточный уровень надёжности |
| B | Удовлетворительный уровень надёжности |
| C++ | Низкий уровень надёжности |
| C+ | Очень низкий уровень надёжности (преддефолтный) |
| C | Неудовлетворительный уровень надёжности (выборочный дефолт) |
| D | Технический дефолт |
| E | Банкротство. Отзыв лицензии или ликвидация |



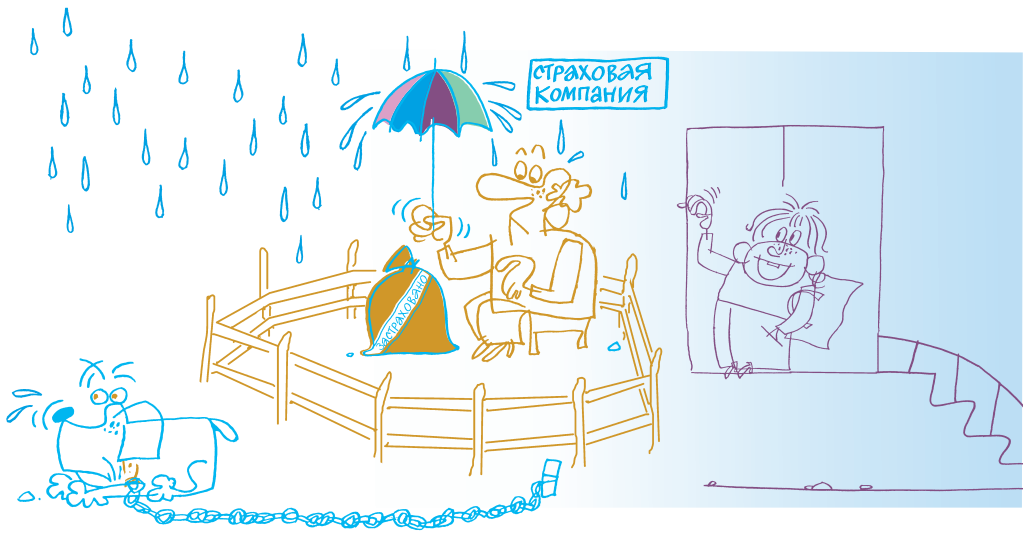
**Критерий четвёртый. Мнения страхователей о страховщике**

Немаловажное место среди критериев выбора страховщика имеет его положительная репутация у страхователей. При выборе страховой компании не лишним будет спросить родных, коллег, знакомых об их опыте страхования и получения страхового возмещения при наступлении страховых случаев: какие возникали сложности, сколько времени занимали подобные процедуры, как чётко компания выполняла свои обязательства. Не стоит забывать о том, что взаимодействие со страховой компанией у каждого клиента сугубо индивидуально. Иногда бывают случаи, когда сам клиент в момент заключения договора не прочитал внимательно его условия. При нанесении ему ущерба он обращается к страховщи-

ку за выплатой, а страховая компания в ней отказывает. Причём этот отказ оказывается вполне обоснованным, так как согласно условиям договора произошедший случай к страховому не относится. В результате страхователь может обвинить компанию в неэффективности оказания услуг и распространить отрицательную информацию о ней среди своих знакомых.

**Критерий пятый. Договор страхования, отвечающий требованиям страхователя**

Значимое место во взаимоотношениях страховщика и страхователя занимает договор страхования, при подписании которого необходимо внимательно прочитать все его пункты, а также ознакомиться с правилами страхования, в которых указаны усло-




вия страхования, в том числе страхуемые риски, порядок осуществления страховых выплат и др. Особое внимание стоит уделить оговоркам и различного рода исключениям, если таковые имеются. Основой договора страхования являются данные, указанные страхователем в заявлении, поэтому важно обратить внимание на правильное заполнение всех его пунктов. Если в процессе заполнения возникают какие-либо вопросы, не стоит стесняться их задавать, поскольку оставшиеся неясности могут сыграть злую шутку в будущем. Помни: подписав договор, страхователь даёт согласие на все указанные в нём условия!

**Критерий шестой. Опыт работы страховщика на страховом рынке**

Каждому из нас свойственно доверять уже проверенным страховым компаниям, имеющим большой стаж работы на рынке. А ведь на самом деле сложно составить мнение о надёжности молодой компании, даже если она позиционирует себя как динамично развивающуюся, использующую европейский опыт страхования. Более того, компания, имеющая достаточный опыт работы на страховом рынке и хорошо зарекомендовавшая себя, как правило, имеет в числе своих страхователей крупных корпоративных клиентов, которые серьёзно подходят к выбору страховщика. Они делают выбор в пользу той или иной компании только после тщательного анализа её деятельности, поэтому популярность страховой компании у корпоративных клиентов может служить положительным сигналом для частного клиента.

**Критерий седьмой. Место расположения страховой компании и уровень развития филиальной сети**

Стоит обратить внимание не столько на месторасположение центрального офиса компании, сколько на месторасположение подразделения по урегулированию убытков. Конечно, очень удобно, когда офис компании находится напротив дома владельца полиса. Но этот факт значителен только на момент заключения договора. А вот если придётся обращаться за страховой выплатой и отдел по урегулированию убытков находится на окраине города, тут уже стоит задуматься. Тем более что для получения выплаты клиенту иногда приходится съездить туда не один раз. А если уж офис компании расположен в маленькой комнатушке в жилом доме и тем более в его подвале и не имеет официальной вывески у парадного входа, а также штат сотрудников составляют один-два человека… здесь уж точно стоит всерьёз задуматься о надёжности компании.

Также при выборе страховщика стоит обратить внимание на развитие его филиальной сети. Данный факт имеет большое значение, поскольку страховой случай может произойти в любом месте и в любое время. Наличие развитой сети с квалифициро-

ванными сотрудниками будет способствовать наиболее быстрому решению вопросов со страховой выплатой.

**Критерий восьмой. Сервис страховой компании**

Данному пункту также стоит уделить особое внимание. Хорошо развитое сервисное обслуживание клиентов сотрудниками страховых компаний значительно улучшит их взаимоотношения. Впервые с качеством обслуживания удастся столкнуться при первой встрече с сотрудником компании. Стоит обратить внимание на вежливость, качество и оперативность ответов сотрудников компании на все интересующие клиентов вопросы. Наиболее важной качественная сторона оказания страховых услуг является в момент обслуживания клиентов на этапе урегулирования убытков. Понятно, что сам страховой случай уже является большим стрессом для клиента. Снижение его последствий напрямую зависит от работы страховщика. От скорости и условий осуществления страхового возмещения напрямую зависит отношение клиента к страховой компании. Немаловажное значение здесь имеет вежливость и квалифицированность персонала.



В выборе страховщика по этому критерию могут помочь отзывы уже существующих клиентов компании – впечатления знакомых или абсолютно незнакомых людей, которые они оставляют на множестве форумов в Интернете или непосредственно на сайтах самих страховых компаний. Стоит внимательно ознакомиться с отзывами, чтобы избежать дополнительных стрессовых ситуаций.

Таким образом, прежде чем отдать заработанные денежные средства за конкретный страховой продукт, страхователю стоит задуматься о том, кому и на что он их отдаёт. Если хотя бы по одному из обозначенных выше критериев относительно конкретного страховщика возникли сомнения, это уже повод серьёзно задуматься и провести более детальный анализ.

Но что же делать, если страховой случай всё-таки произошёл? Наступление страхового случая является поводом для обращения к страховщику за возмещением понесённого ущерба. Стоит отметить, что перед осуществлением страховой выплаты страховая компания детально изучит факт и обстоятельства наступления страхового случая. Таким образом страховщику необходимо удо-

стовериться в обоснованности произошедшего события, устранить вероятность мошенничества, преднамеренных действий лиц, заинтересованных в получении страховой выплаты. Для упрощения этого процесса каждый страховщик устанавливает регламент действий при наступлении страхового случая.

Особое внимание стоит обратить на оговорённые сроки выполнения тех или иных действий страхователем, поскольку их несвоевременность может послужить поводом для отказа в выплате. На основании представленных документов и условий договора страховщик принимает решение о страховой выплате или отказе в ней, о чём уведомляет страхователя.

Что же делать, если страховая компания отказала в выплате страхового возмещения? Необходимо помнить, что данный отказ должен быть оформлен в письменной форме и после его получения надо разобраться в его обоснованности. Здесь возможны два варианта:

1. Отказ в выплате страхового возмещения может быть обоснованным и законным, в данном случае на выплату рассчитывать не приходится.

2. Отказ в выплате может быть незаконным и необоснованным, в данном случае получить выплату, как правило, можно только через суд, доказав незаконность данного отказа.

Стоит отметить, что проблемы могут возникнуть и в случае положительного решения страховщика о страховой выплате. Дело в том, что решение о страховой выплате не всегда находит своё реальное воплощение. Иногда при наступлении срока выплаты от представителей страховой компании можно слышать один ответ: «Ваше дело на рассмотрении, ждите».

ВАЖНО!

Сроки выплат чётко прописаны в правилах страхования, и страховщик обязан их соблюдать.

Таким образом, прежде чем принять решение о приобретении страхового полиса в той или иной страховой компании, необходимо взвесить все её преимущества и недостатки, что поможет избежать недопониманий и разногласий с ней в будущем.

Здесь важно правильно сформировать сравнительную таблицу цен и условий, предоставляемых страховщиками по необходимому страхователю продукту, и, проанализировав её, сделать правильный выбор.

При удачном выборе можно приобрести в лице страховщика надёжного компаньона, в противном случае – потерять собственные денежные ресурсы, время и здоровье.

## *ПРОВЕРЬ СЕБЯ!*

*Задание 1*

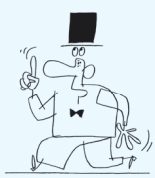
На какие критерии следует обратить внимание при выборе страховщика? Раскрой содержание каждого критерия. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» выбери наиболее надёжную страховую компанию твоего региона.

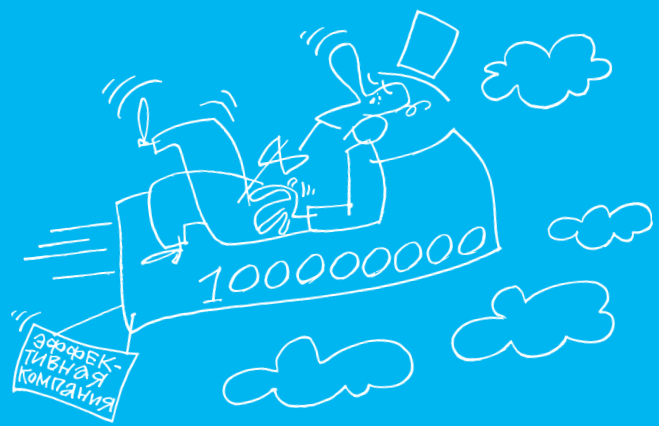
*Задание 2*

Пётр Михайлович решил застраховать свой мотоцикл. Времени на выбор страховой компании у него не было, поэтому он решил зайти в компанию, которая располагалась в подвале его дома. На входе в офис его встретила девушка и проводила в соседнюю комнату, где, судя по табличке, находился отдел страхования физических лиц, однако численность этого отдела составляла всего два человека. Большой радостью для Петра Михайловича стала цена страхового полиса, которая оказалась намного ниже, чем у его соседа (сосед Петра Михайловича несколько дней назад застраховал свой мотоцикл в крупной страховой компании).

Проанализируй ситуацию и ответь на следующие вопросы:

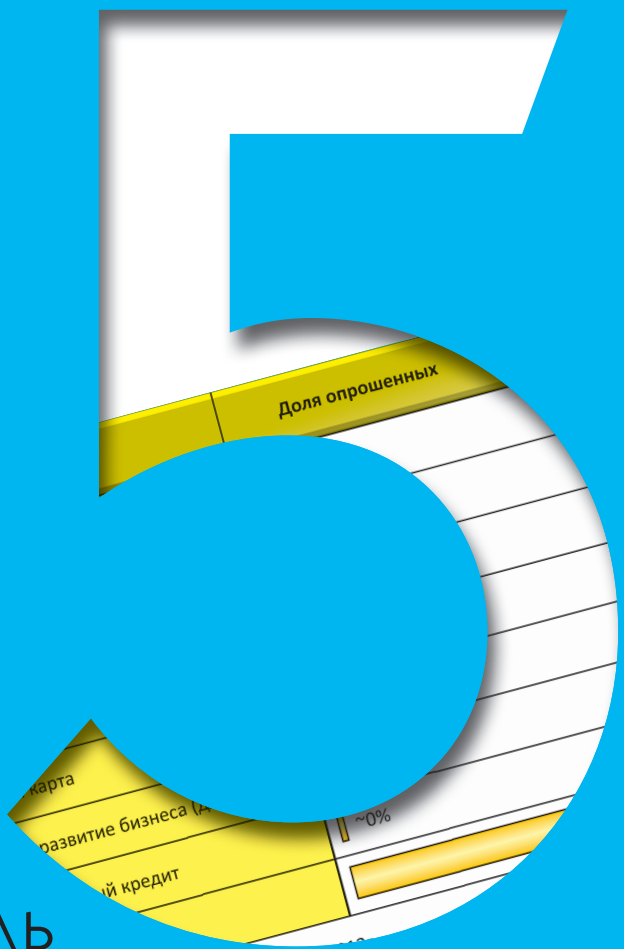
Надёжную ли страховую компанию выбрал Пётр Михайлович? С какими рисками он может столкнуться в будущем при наступлении страхового случая? Как следовало бы поступить Петру Михайловичу?






| Вид кредита | Доля опрошенных |
|---|---|
| Потребительский целевой кредит | 12% |
| Кредит на неотложные нужды | 8% |
| Автокредит | 4% |
| Ипотека | 3% |
| Кредитная карта | 2% |
| Кредит на развитие бизнеса (для физ.лиц) | ~0% |
| Образовательный кредит | ~0% |
| Нет кредита | |

Данные исследования ФОМ, октябрь 2012г.




МОДУЛЬ 5

# СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ

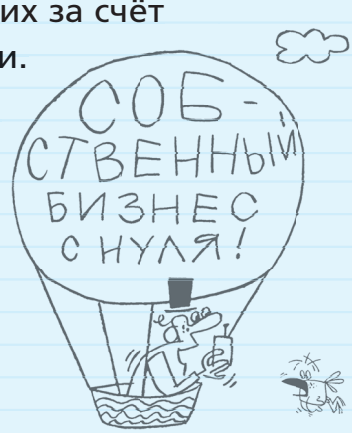
# СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА: ЧТО И КАК НАДО СДЕЛАТЬ

ЗАНЯТИЕ 19



Никогда не бывает больших дел
без больших трудностей.
*Вольтер*

Ты, наверное, замечал, что иногда тебе, твоим родителям или друзьям приходят в голову хорошие идеи о том, как улучшить свою жизнь и жизнь окружающих за счёт создания нового продукта или услуги. Однако, как правило, дальше идей дело не идёт... Останавливает многое: неуверенность в собственных силах, отсутствие капитала и незнание, с чего начать. Попробуем рассказать о том, как сделать первый шаг и зарегистрировать свою фирму.



Современное общество и рыночная экономика способствуют реализации собственных инициатив, талантов и идей. Ты наверняка задумывался о том, как было бы хорошо завести свой собственный бизнес, стать хозяином своему времени и своим деньгам. Однако не всё так просто. Атрибуты бизнесмена, которые раскручиваются в социальных сетях и фильмах, – дорогие автомобили, шикарные апартаменты и путешествия по всему миру – зачастую далеки от реальности. Любой бизнес требует очень больших вложений. Не только финансовых, но и психологических, и временны́х. Поверь: хорошая идея – это большой задел, но до её воплощения доходят далеко не все, а прибыль от неё получают единицы. Тем не менее давай рассмотрим все нюансы создания собственного бизнеса.

Для начала определимся: а что такое бизнес? Под бизнесом мы будем понимать деятельность предпринимателя, направленную на получение прибыли. Такая деятельность должна быть в обязательном порядке юридически оформлена.

Для осуществления коммерческой деятельности на сегодняшний день можно создать предприятия в различной организационно-правовой форме. В частности, ты можешь осуществлять бизнес в одиночку и зарегистрироваться для этого как индивидуальный предприниматель, а можешь вместе с друзьями зарегистрировать хозяйственное общество. Объясним разницу между ними.



В случае если ты регистрируешься в качестве индивидуального предпринимателя, то организация и управление коммерческой деятельностью полностью ложатся на твои плечи. В этом есть как свои плюсы, так и свои минусы. Остановимся вначале на плюсах осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.

1. Упрощённая процедура регистрации, которая касается как сроков регистрации (в течение 5 дней со дня подачи документов), так и пакета документов, необходимого для регистрации (тебе понадобятся паспорт, заявление о регистрации и квитанция об оплате госпошлины). Регистрация осуществляется по месту жительства предпринимателя и обойдётся всего в 800 руб., при этом наличие юридического адреса не требуется.

2. Возможность выбрать упрощённую систему налогообложения (выбрав такой режим налогообложения, ты освобождаешься от уплаты налога на доходы физических лиц, налога на добавленную стоимость и налога на имущество). Выбор упрощённой системы налогообложения позволяет получить ещё одно преимущество: отсутствие необходимости ведения полноценного бухгалтерского учёта. Для индивидуальных предпринимателей, работающих по упрощённой системе налогообложения, разработана специальная система учёта доходов и расходов. Её использование достаточно для расчёта налоговых платежей, подлежащих уплате в бюджет, и разрешается Министерством финансов России.

3. Вся прибыль после уплаты налогов, которую ты получишь в результате предпринимательской деятельности, – это исключительно твои средства. Ты можешь практически сразу их обналичить и распоряжаться ими по своему усмотрению, без оглядки на кого бы то ни было.

4. Однако самым главным плюсом предпринимательской деятельности является свобода принятия решений. Только ты определяешь стратегию развития своей фирмы, только ты принимаешь все решения.



ВАЖНО!

Регистрация индивидуального предпринимателя происходит в течение 5 дней с момента подачи документов в ИФНС по месту его жительства.

Однако индивидуальное предпринимательство таит в себе и много подводных камней, о которых тебе необходимо знать. Недостатки регистрации в качестве индивидуального предпринимателя следующие:

1. По долгам своей фирмы ты будешь отвечать всем своим имуществом. Следовательно, при недостатке денег в кассе тебе придётся восполнять убытки фирмы за счёт продажи своей сти-

ральной машины, холодильника, телевизора и в самом крайнем случае даже квартиры.

2. Существует запрет на осуществление предпринимательской деятельности в некоторых сферах. В частности, если ты будешь индивидуальным предпринимателем, тебе будет запрещено заниматься производством алкогольной продукции, лекарственных средств, вооружения, наркотических средств, психотропных веществ. Для индивидуальных предпринимателей также существует

запрет на торговлю алкогольной продукцией, электроэнергией, вооружением. Оказанием некоторых услуг ты также не сможешь заниматься. В частности, ведением негосударственной (частной) охранной деятельности, трудоустройством граждан, управлением инвестиционными, паевыми инвестиционными и некоторыми другими фондами.

3. Будучи индивидуальным предпринимателем, ты можешь столкнуться с трудностями в процессе поиска источников кредитования своего бизнеса. Впрочем, к личному кредитованию этот недостаток тоже относится. Имущество индивидуального предпринимателя рассматривается как единое целое, и банку трудно определить, что именно ты используешь для личного по-

требления, а что для предпринимательской деятельности. Поэтому банки могут ограничить кредитование индивидуального предпринимателя.

4. Продать бизнес будет невозможно, поскольку вся репутация и наработанные клиенты будут исключительно плодом твоего труда и привязаны к твоему имени.

Теперь составим пошаговую инструкцию, как зарегистрировать себя в качестве индивидуального предпринимателя.

Шаг 1. Получаем идентификационный номер налогоплательщика (ИНН). Если ИНН у тебя уже есть, то переходи к следующему шагу, если нет, то тебе необходимо обратиться в инспекцию Федеральной налоговой службы по месту регистрации с паспортом, его копией и заявлением физического лица о постановке на учёт в налоговом органе на территории Российской Федерации.

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО
О ПОСТАНОВКЕ НА УЧЕТ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В НАЛОГОВОМ ОРГАНЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шаг 2. Выбираем вид экономической деятельности, которым будем заниматься (код по ОКВЭД). Данный код нужен государству для ведения статистического учёта и тебе для осуществления своей предпринимательской деятельности. Если в будущем ты захочешь расширить виды своей деятельности, а код ОКВЭД, который тебе присвоили, такие виды деятельности не предусматривает, то придётся понести дополнительные финансовые и временны́е затраты, чтобы получить дополнительные коды. Поэтому имеет смысл заранее предусмотреть возможности и направления расширения своего бизнеса.

Шаг 3. Выбираем режим налогообложения. В момент регистрации ты можешь выбрать один из двух вариантов: общий режим налогообложения и упрощённую систему налогообложения. Более подробно оба режима рассмотрим чуть позже в этой же главе.

Шаг 4. Готовимся к посещению инспекции Федеральной налоговой службы. Потребуются следующие документы:

1) заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (заполнить бланк заявления поможет сайт ФНС: http://nalog.ru);

2) уведомление о переходе на упрощённую систему налогообложения (если ты решил выбрать именно этот режим налогообложения; в помощь сайт ФНС: http://nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/usn/LAW137553_13_20131022_143805.PDF);

3) квитанция об уплате госпошлины (её величина составляет 800 руб. Сформировать квитанцию можно с помощью сайта ФНС по адресу: https://service.nalog.ru/gp2.do).

Шаг 5. Представляем документы в инспекцию Федеральной налоговой службы. В инспекцию ты должен представить заявление и уведомление, подготовленные на предыдущем этапе, оплаченную в банке квитанцию, копию паспорта. Документы ты можешь представить так: 1) лично в инспекцию или многофункциональный центр; 2) через представителя в инспекцию или многофункциональный центр; 3) по почте с объявленной стоимостью вложения; 4) в электронном виде через сайт ФНС по адресу: https://service.nalog.ru/zgreg/.

Шаг 6. Процесс регистрации займёт 5 дней, по истечении которых тебе остаётся зайти в инспекцию и получить свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя и лист записи ЕГРИП.

ВАЖНО!

Индивидуальному предпринимателю могут отказать в регистрации по следующим причинам: 1) если гражданин не представил требуемый комплект документов в полном объёме; 2) если гражданин уже зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя; 3) если гражданин, будучи индивидуальным предпринимателем, был признан банкротом и с того момента прошло менее года; 4) если в течение года было принято решение суда о прекращении регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя; 5) если судом гражданин был лишён права осуществления предпринимательской деятельности и срок установленного запрета не истёк.

Вот в принципе и всё. С момента регистрации ты вправе заниматься предпринимательской деятельностью. Не забывай только вовремя сдавать отчётность и платить налоги.



Вторая организационно-правовая форма, в которой ты можешь начать свою предпринимательскую деятельность, – хозяйственное общество. Мы можем выделить такие хозяйственные общества, как общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО), закрытое акционерное общество (ЗАО) и открытое акционерное общество (ОАО). Однако в начале своей предпринимательской деятельности тебе вряд ли понадобятся такие формы, как ОДО, ЗАО или ОАО. Остановимся только на самой простой форме хозяйственного общества – обществе с ограниченной ответственностью.

У такой формы ведения бизнеса есть как свои достоинства, так и свои недостатки, в том числе и по сравнению с индивидуальным предпринимательством.

Преимущества осуществления предпринимательской деятельности с использованием общества с ограниченной ответственностью состоят в следующем:

1. Твоя ответственность по долгам общества будет ограничена исключительно величиной вклада в уставный капитал этого общества, т. е., если ты внёс в уставный капитал ООО 20 тыс. руб. и через год фирма разорилась, ты теряешь только эти 20 тыс. руб. Никто не имеет право прийти к тебе домой и описать имущество за долги фирмы, в которой ты являешься учредителем.

2. Ты можешь выйти из состава участников (учредителей) в любой момент времени. Никто не может тебя ограничить в продаже или передаче твоей доли другим лицам. При этом фирма продолжает существовать и вести свою обычную деятельность. Если ты единственный участник, то ты можешь, не спрашивая никого, реализовать своё ООО как бизнес – с базой клиентов, заключёнными договорами, имуществом и наименованием. Можно оформить этот процесс просто как смену состава собственников и этим ограничиться.

3. Общество с ограниченной ответственностью, будучи юридическим лицом, не имеет ограничений по осуществляемым видам деятельности. Единственным препятствием может являться необходимость получения лицензии, однако это препятствие преодолимое.



4. Общество с ограниченной ответственностью – предприятие коллективное. Ты можешь стать единственным учредителем общества, а можешь привлечь в него и своих друзей. В таком случае каждый из вас будет иметь в собственности ровно такую долю в его управлении, какую он внёс в уставный капитал общества при его регистрации. Например, уставный капитал создаваемого общества составляет 100 тыс. руб. Ты внёс в его капитал 50 тыс. руб., твой друг Алексей – 35 тыс. руб. и друг Андрей – 15 тыс. руб. В результате ваши доли при получении прибыли, принятии общих решений, продаже фирмы будут составлять: твоя – 50 %, Алексея – 35 % и Андрея – 15 %.

Мы перечислили основные преимущества, и, как видишь, они весьма весомые. Теперь о недостатках.

Среди ключевых недостатков ведения бизнеса в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответствен-

ностью по сравнению с индивидуальным предпринимательством следует выделить следующие:

1. Сложная процедура регистрации. Далее мы покажем пошаговый механизм регистрации ООО; однако уже сейчас можем тебе сказать, что регистрация значительно более затратная и в финансовом плане, и в плане оформления документов, чем регистрация индивидуального предпринимателя.

2. Для юридических лиц есть требования к минимальной величине уставного капитала. Так, для обществ с ограниченной ответственностью минимальная величина уставного капитала равна 10 тыс. руб. Существуют, однако, некоторые сферы деятельности, которыми общество с ограниченной ответственностью может заниматься, но требования к уставному капиталу там значительно выше. К таким сферам относится банковская, страховая и инвестиционная деятельность. Так, если ты подумываешь о создании своего банка, то минимальный объём средств для внесения в уставный капитал должен составлять не менее 300 млн руб.



### На заметку

Срок регистрации общества с ограниченной ответственностью – 5 дней. Государственная пошлина составляет 4 тыс. руб. Минимальный размер уставного капитала – 10 тыс. руб.

3. Общество с ограниченной ответственностью должно вести бухгалтерский учёт и представлять в налоговые органы бухгалтерскую отчётность, иметь в банке расчётный счёт. Распределение прибыли между участниками общества происходит сложнее, чем в случае с индивидуальным предпринимателем. Ты не сможешь просто снять деньги с расчётного счёта, прибыль распределяется периодически через определённые промежутки времени. Основные минусы организации общества с ограниченной ответственностью мы назвали, а уж решать, какую из двух форм ведения бизнеса следует выбрать, только тебе.

Теперь расскажем, как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью.

Шаг 1. Выбор вида экономической деятельности (код ОКВЭД). Об этом речь уже шла выше.

Шаг 2. Выбор режима налогообложения. Происходит аналогично тому, что было описано для индивидуального предпринимателя. Более подробно режимы налогообложения рассмотрим на следующем занятии.

Шаг 3. Выбор юридического адреса. В качестве юридического адреса ты можешь использовать адрес арендуемого или приобретённого в собственность помещения либо место регистрации собственника (твой домашний адрес). В любом случае от собственника помещения (если только собственником не являешься ты сам) необходимо гарантийное письмо о согласии предоставления адреса в качестве адреса регистрации юридического лица. Указанный тобой адрес регистрирующие органы могут отклонить. Такое происходит в том случае, если на один и тот же адрес зарегистрировано очень много различных юридических лиц.

Шаг 4. Выбор наименования фирмы. Здесь ты можешь проявить свою фантазию. Однако учти, что выбрать широко распространённые наименования компаний тебе вряд ли удастся, поскольку могут возникнуть судебные иски к тебе как к собственнику со стороны тех компаний, чьё наименование ты позаимствовал.

Шаг 5. Формирование уставного капитала. Уставный капитал должен быть сформирован в размере не менее 10 тыс. руб. Однако, как мы уже отметили, тут могут быть исключения, и тебе придётся об этих исключениях узнать подробнее перед регистрацией своего общества. 50 % уставного капитала должно быть оплачено

на момент регистрации организации, остальные 50 % ты можешь внести в течение 12 месяцев со дня регистрации твоей фирмы. Уставный капитал можно оплатить также имуществом. Ты можешь внести в качестве взноса в уставный капитал, например, свой компьютер. Стоимость имущества определяют учредители на основе взаимного соглашения. В случае если величина уставного капитала превышает 20 тыс. руб., для оценки имущества необходимо привлечь независимого оценщика.

Шаг 6. Ты должен подготовить один из двух документов: решение об учреждении ООО с одним учредителем (если ты будешь единственным собственником предприятия) или протокол о создании юридического лица (если учредителей будет несколько).

Шаг 7. Разработка устава. Устав – это обязательный документ, по которому будет жить твоя фирма, своего рода конституция организации. Основные требования к уставу ООО содержатся в п. 2 ст. 52 ГК РФ. В уставе ты обязательно должен отразить следующие сведения: 1) название общества; 2) юридический адрес твоей фирмы; 3) порядок управления обществом; 4) предмет и цели деятельности твоей организации; 5) другие сведения.



Шаг 8. Подача документов в инспекцию Федеральной налоговой службы. В пакет документов, который ты должен подать, включено следующее: 1) заявление о государственной регистрации ООО; 2) устав фирмы, который ты разработал и оформил на предыдущем этапе; 3) решение об учреждении ООО с одним учредителем или протокол о создании юридического лица; 4) документ об оплате государственной пошлины за регистрацию (пошлину в размере 4 тыс. руб. ты должен будешь уплатить заблаговременно в банке); 5) гарантийное письмо, оформленное на шаге 3, или нотариальная копия свидетельства о праве на собственность помещения; 6) если ты собираешься переходить на упрощённую систему налогообложения, то тебе необходимо сразу оформить соответствующее уведомление.

Шаг 9. В течение 5 дней со дня подачи документов произойдёт регистрация фирмы, и ты можешь начинать руководить её де-

ятельностью. Сразу после регистрации тебе нужно будет открыть расчётный счёт в банке и перечислить на него сумму уставного капитала.

Теперь ты знаешь, как создать свою фирму. Дальше мы рассмотрим, с чего начать собственное дело, откуда взять деньги на его организацию и как управлять доходами и расходами фирмы.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. Какая из организационно-правовых форм организаций не относится к хозяйственному обществу?

а) Общество с ограниченной ответственностью;
б) открытое акционерное общество;
в) общество с дополнительной ответственностью;
г) индивидуальный предприниматель.

2. Плюсом регистрации в качестве индивидуального предпринимателя не является:

а) упрощённая процедура регистрации;
б) возможность осуществлять торговлю алкогольной продукцией;
в) возможность выбора упрощённой системы налогообложения;
г) свобода принятия решений.

3. Процесс регистрации индивидуального предпринимателя после подачи заявления и необходимых документов занимает:

а) 3 дня;
б) 5 дней;
в) 7 дней;
г) 15 дней.

4. Какое из преимуществ не относится к регистрации в качестве общества с ограниченной ответственностью?

а) Ограничение ответственности исключительно величиной вклада в уставный капитал;
б) возможность выйти из состава участников в любой момент времени;
в) отсутствие ограничений по осуществляемым видам деятельности;
г) упрощённая система регистрации.

5. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен составлять не менее:

а) 5 тыс. руб.;
б) 10 тыс. руб.;
в) 50 тыс. руб.;
г) 150 тыс. руб.

*Задание 2*

Напиши любую сферу бизнеса, которая тебе интересна, и заполни таблицу.

| Сфера бизнеса – | |
|---|---|
| Достоинства работы в качестве индивидуального предпринимателя | Достоинства создания ООО |
| | |

*Задание 3*

Перечисли этапы регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.



*Задание 4*

Ты, твои друзья Алексей и Андрей создаёте свою фирму. Вы решили организовать компанию в организационно-правовой форме ООО. Ты вносишь в капитал предприятия 50 тыс. руб. Алексей – 20 тыс. руб. Андрей – 15 тыс. руб. Посчитай и ответь, какая доля в уставном капитале будет принадлежать тебе, Алексею и Андрею.

*Задание 5*

Перечисли и опиши этапы создания общества с ограниченной ответственностью.

# ПИШЕМ БИЗНЕС-ПЛАН

ЗАНЯТИЕ 20

Все желают благосостояния,
но только немногие умеют им пользоваться.
*А. Оксеншерна*



Большинство из нас строят планы на будущее. Чьи-то планы более обоснованны, чьи-то менее, но все эти планы нам позволяют взглянуть с разных позиций на развитие событий. Что мы можем ожидать от сложившейся ситуации, какие угрозы нам следует учитывать, какие возможности мы сможем использовать? В бизнесе точно так же. Планы на будущее строить обязательно, но это должны быть объективные сведения, подтверждённые расчётами. Как написать хороший бизнес-план, мы с тобой сейчас обсудим.

Создать бизнес – это только первый шаг в трудном и долгом деле его развития. Однако невозможно надеяться на успех предприятия без правильно сформулированного и продуманного бизнес-плана. Правильно сформулированный бизнес-план позволит тебе понять, в какой период тебе следует производить затраты, в каком периоде ты начнёшь получать доходы, какие товары ты будешь производить, требуются ли твои товары рынку и пр. Бизнес-план потребуется также и твоим кредиторам (если ты соберёшься получить кредит на ведение бизнеса в банке) для того, чтобы разобраться, можно ли тебе выдать требуемую сумму и через какой срок ты её сможешь отдать. Ещё одним учреждением, которое может заинтересоваться твоим бизнес-планом, является местная служба занятости. Дело в том, что в ряде регионов для начала ведения бизнеса предоставляются субсидии в размере 58 тыс. руб. Получить такую субсидию можно только при условии составления бизнес-плана.

Мы с тобой сейчас обсудим структуру бизнес-плана, но помни, что описанная структура не является жёстко заданной. Ты можешь структурировать бизнес-план по своему усмотрению. Помни главное: разработанный тобой документ должен давать ясные ответы на следующие вопросы: что ты будешь производить, какие затраты тебе потребуются, чтобы начать своё дело, откуда ты возьмёшь деньги на запуск бизнеса, какие затраты потребуются в ходе его функционирования, на каком этапе ты начнёшь получать доходы и в каком объёме, в какой момент времени окупятся твои затраты на организацию и ведение бизнеса.



Бизнес-план разрабатывается на долгосрочную перспективу (как правило, от 3 до 5 лет), но период планирования может изменяться от года к году. Обычно для первого года рекомендуют осуществлять планирование по месяцам. Для второго года планирование можно ограничить уже кварталами. С третьего года достаточно рассчитывать годовые плановые показатели. Повторимся, данный вариант разбивки сроков планирования не является жёстко заданным. В зависимости от ситуации тебе могут больше подойти месячные планы на протяжении всех пяти лет или только пер-

вых трёх либо другие варианты по твоему выбору. Расчётный срок бизнес-плана должен быть достаточным для выхода на проектную мощность либо для выяснения срока окупаемости твоего проекта.

Процессу бизнес-планирования предшествует подготовительный этап. На этом этапе тебе необходимо провести следующую работу:

1. Собрать информацию о том товаре (или услуге), которые намерен производить (оказывать). Ты должен хорошо разбираться во всех нюансах его производства (её оказания). Предположим, ты собираешься открыть своё туристическое агентство. В таком случае ты должен чётко знать все подробности оказываемых туристических услуг. Если ты собираешься реализовывать путёвки в Египет, Объединённые Арабские Эмираты или Таиланд, то ты должен хорошо разбираться в особенностях предлагаемых туров, в условиях, которые предоставляются гостиницами, в требованиях

к туристам. Ты можешь спросить зачем. На твой взгляд, достаточно просто красиво рассказать и немного присочинить. На самом деле для долгосрочного бизнеса это не вариант. Долгосрочный бизнес делается на базе постоянных клиентов, а их приток тебе может обеспечить только профессионализм. Если клиента обманули, то он, может быть, и вернётся, но с претензиями. А удовлетворённый клиент может привести тебе ещё и своих друзей. Поэ-

тому знай о своём товаре всё, что можешь узнать, и предоставляй максимум полезной информации своим клиентам.

2. Собрать информацию о рынке сбыта товаров (услуг) фирмы. Тоже очень важный пункт. Тебе необходимо хорошо знать своих конкурентов, перечень тех товаров и услуг, которые ими предоставляются, сезонные особенности рынка. Продолжим пример с туристической фирмой. Если ты собираешься продавать туристические туры, то должен хорошо знать все фирмы, которые составляют тебе конкуренцию. Ты должен знать все услуги, которые они оказывают, и уровень цен, которые они устанавливают на свои путёвки. Желательно, чтобы ты знал уровень их рентабельности и перечень основных клиентов (хотя это и трудно, а иногда и невозможно). Ты должен знать «мёртвые» сезоны на рынке, когда спроса на путёвки нет, и время наступления «горячей» поры, когда путёвки начинают раскупаться очень быстро. Необходимо, чтобы ты видел перспективы рынка, понимал, чего ожидать в будущем и с чем это будет связано (например, как забастовки в Греции или повышение курса евро скажутся на стоимости тура).



3. Изучить сильные стороны своей фирмы и её возможности вести успешную борьбу с конкурентами на рынке. Например, ты уже имеешь опыт работы в туристическом агентстве. Твоим преимуществом может стать наработанная клиентская база (список клиентов, которым понравилось твоё обслуживание и которые поэтому готовы воспользоваться твоими услугами ещё раз). Ещё одним преимуществом может стать наличие особых условий покупки туров у туроператоров, которые могут сделать тебе ультравыгодные скидки. Это позволит немного удешевить твои предложения для клиентов и, следовательно, получить преимущество в ценовой борьбе.

4. Рассчитать необходимые финансовые затраты для организации своего бизнеса и выяснить, откуда ты можешь привлечь такие средства. Предположим, что для организации своего туристического бизнеса тебе необходимо 250 тыс. руб. Эти затраты включают в себя аренду офиса, покупку оргтехники, печать визиток и различных демонстрационных материалов, организацию рекламы в средствах массовой информации, создание своей страницы в Интерне-

те, заработную плату сотрудников (если таковые будут), налоги и прочие затраты. Если у тебя есть вся сумма для начала ведения бизнеса и ты готов рискнуть ею и вложить в раскрутку бизнеса, то можешь легко начать собственное дело за счёт собственных средств. Если у тебя таких денег нет, то тебе придётся либо занять их (у родителей, у друзей, в банке), либо пригласить в учредители кого-то из знакомых и друзей (и создать ООО, о котором уже говорили на предыдущем занятии). Также необходимо выяснить и масштаб деятельности твоей фирмы: будешь ли ты стараться покрыть все доступные туристические направления или сосредоточишься лишь на некоторых из них, а возможно, даже на одном.

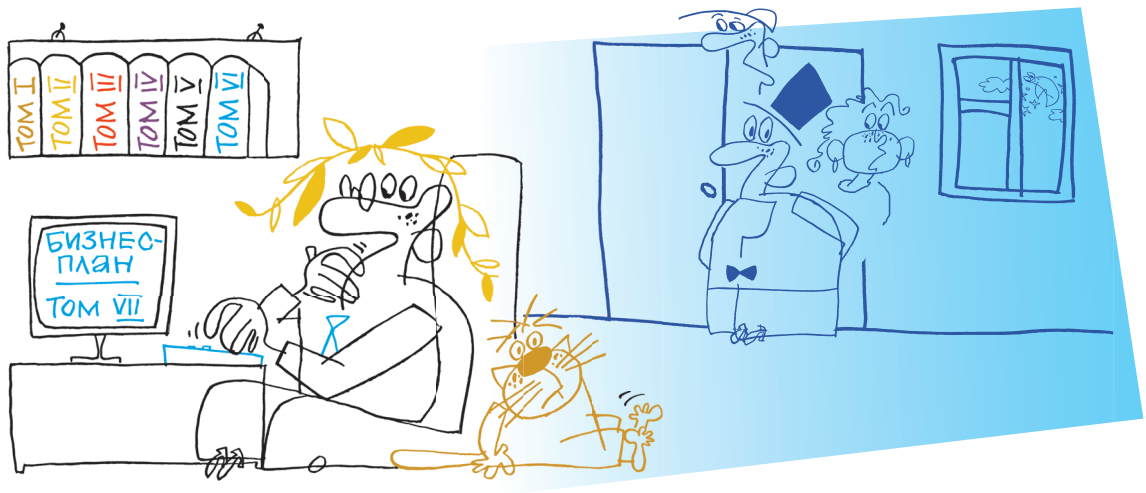
5. Разработать организационную структуру своей фирмы. Очень важно определить количество сотрудников в фирме и их должностные обязанности. Это позволит тебе хорошо понимать, кто из сотрудников за что отвечает и, следовательно, выполнение каких работ ты имеешь право от них требовать. Допустим, что ты наймёшь менеджера по продажам, но не предусмотришь в структуре уборщицу. Если и договор на уборку помещений с арендатором у тебя тоже не будет заключён, то тебе придётся как-то выходить из этой ситуации: либо прописывать обязанности по уборке помещений в должностных обязанностях менеджера, либо убирать помещение самому.



После того как ты собрал всю предварительную информацию, ты можешь с чистой совестью приступать к составлению бизнес-плана. Ниже опишем его ключевые разделы. Твоя задача при составлении бизнес-плана – раскрыть как можно подробнее каждый элемент документа. В зависимости от того, насколько досконально ты распишешь этот этап, ты сможешь получить хорошую помощь при анализе ситуации, если что-то пойдёт не так.

Лицевой частью бизнес-плана является титульный лист. Здесь нужно указать название своей организации, её юридический адрес, другие реквизиты фирмы, сформулировать цель документа. На титульном листе не следует размещать слишком много информации, она должна быть минимальной, но при этом заинтересовать потенциального читателя (если ты собираешься предъявлять документ в банк или службу занятости).

Первый раздел бизнес-плана – резюме. Целью этого раздела является описание твоей бизнес-идеи. Здесь ты должен рассказать о целях своего бизнеса, описать, каким образом ты собираешься реализовывать свою бизнес-идею, перечислить конкурентные преимущества своей фирмы, рассчитать предполагаемые первоначальные вложения и прогнозируемые результаты деятельности. Поскольку сам бизнес-план – это многостраничный документ, на изучение которого требуется затратить определённое количество времени, твоя цель – показать в резюме все преимущества твоей бизнес-идеи и убедить читателя, что изучение документа не окажется бесполезным. Поверь, хорошее резюме – залог успешных и долгих отношений с кредиторами и инвесторами.






Второй раздел бизнес-плана посвящён описанию цели деятельности твоей фирмы и её стратегии. Если сказать проще, то цель деятельности – это ориентир развития организации, а стратегия – это план движения к этому ориентиру. После изучения раздела читатель должен понять, ради чего ты работаешь и что ты делаешь, чтобы этого достичь.

Третий раздел бизнес-плана – описание продукции (товаров или услуг) твоей фирмы. В этом разделе следует максимально развёрнуто описать назначение, область применения, конкурентные преимущества, предлагаемые потребителю, прогнозный уровень

цен и затрат на производство. После изучения этого раздела должно быть ясно, что ты производишь; из чего ты это производишь; чем то, что ты производишь, отличается от продукции конкурентов и сколько в связи с этим твоя продукция будет стоить.

Четвёртый раздел бизнес-плана – организационная структура твоей фирмы. Здесь ты опишешь организационно-правовую форму своего бизнеса (индивидуальный предприниматель или общество с ограниченной ответственностью), порядок принятия решений, структурные подразделения, которые входят в структуру твоей фирмы. По результатам изучения этого раздела необходимо чётко понимать, каковы риски, обусловленные организационно-правовой формой твоей будущей компании (недостатки и достоинства мы обсудили на предыдущем занятии), кто в фирме принимает решения, кто отвечает за производство, а кто учитывает прибыль.

Пятый раздел бизнес-плана – план маркетинга. Этот раздел очень интересен, поскольку ты должен продумать, как будешь продвигать свой товар на рынке. Здесь нужно описать рынок, на котором собираешься реализовывать товар; потенциальных покупателей, конкурентов, объёмы продаж на рынке, диапазон цен. Ты также должен придумать стратегию рекламы, порядок вывода продукции на рынок (через посредников или через собственные точки продаж), привести прогнозы продаж. Необходимо рассчитать объём средств, которые для этого потребуются.



### На заметку

Маркетинг – процесс, обеспечивающий продвижение и реализацию товара или услуги на рынке. При занятии собственным бизнесом тебе необходимо хорошо разбираться в приёмах маркетинга, поскольку овладение ими позволит тебе привести собственную фирму к успеху.

Шестой раздел бизнес-плана – описание производственного процесса или оказания услуги. В результате изучения этого раздела читателю должно быть понятно, у кого ты собираешься по-

купать комплектующие и сырьё, какие этапы производства предусматриваются, какие результаты получишь на выходе и сколько этапов обработки тебе для этого понадобится. Если ты перепродаёшь товары и услуги, то желательно описать процесс от покупки товара до его перепродажи.

Седьмой раздел бизнес-плана – финансовый план. Это, по сути, самый важный раздел всего документа. Именно его будут скрупулёзно изучать кредиторы и твои партнёры, чтобы понять, откуда будет прибыль, когда она будет и когда бизнес окупится. Финансовый план содержит обобщённую информацию о доходах и расходах фирмы, о первоначальных затратах, которые ты понесёшь при её создании и запуске, о структуре твоих денежных потоков, какова в них будет доля собственных средств, а какова доля заёмных средств. Результатом финансового планирования должен стать балансовый отчёт, отчёт о прибылях и убытках, определение объёма выпуска, при котором ты не получаешь ни прибыли, ни убытков (точка безубыточности), и сроков окупаемости проекта по данным расчёта финансовых потоков.



### ВАЖНО!

При составлении бизнес-плана необходимо учитывать возможные изменения в рыночной среде и экономической политике государства, а потому рассчитывать несколько вариантов финансового плана. В случае если рассчитанный тобой базисный финансовый план окажется нереализуемым, у тебя всегда будет наготове альтернативный вариант.

Грамотно составленный финансовый план позволяет чётко отслеживать график его исполнения, своевременно выявлять расхождения фактических данных с запланированными и впоследствии выявлять причины такого отклонения.

Мы обсудили основные разделы бизнес-плана, теперь пора поговорить о том, что определяет прибыль бизнеса, – о расходах и доходах.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. Внешними пользователями бизнес-плана не являются:
   а) кредиторы;
   б) инвесторы;
   в) бухгалтер компании;
   г) налоговые органы.
2. Главной целью коммерческой организации является:
   а) получение прибыли;
   б) достижение уставных целей;
   в) достижение общественного благосостояния;
   г) достижение спортивных успехов.
3. План маркетинга позволит:
   а) разработать организационную структуру фирмы;
   б) спланировать производственный процесс;
   в) разработать план продвижения продукции;
   г) открыть расчётный счёт фирмы.
4. В резюме бизнес-плана следует прописать:
   а) стратегию маркетинга;
   б) финансовый план компании;
   в) цели бизнеса;
   г) план производства.
5. В разделе бизнес-плана, посвящённом описанию продукции, раскрывается:
   а) область применения продукции;
   б) структура доходов компании;
   в) каналы сбыта продукции;
   г) юридический адрес компании.

*Задание 2*

Перечисли разделы бизнес-плана и опиши значение каждого из них.

*Задание 3*

Выбери один из следующих видов товаров: сок премиальной категории, молоко, шоколад в плитках. Изучи рынок любого из представленных товаров по следующим направлениям: 1) товары категории, предлагаемые на рынке; 2) объём рынка; 3) характеристики потенциальных потребителей; 4) перечень и характеристики конкурентов на рынке.

*Задание 4*

Представь, что в твоём распоряжении капитал объёмом 200 тыс. руб. Придумай бизнес, который, по твоему мнению, можно организовать на данную сумму денег, и составь подробный бизнес-план. На занятии обсудите в группе твой бизнес-план и бизнес-планы твоих одноклассников.

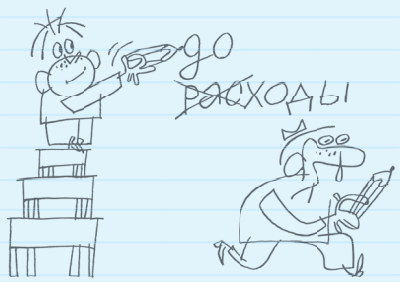
# РАСХОДЫ И ДОХОДЫ В СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ

ЗАНЯТИЕ 21



Деньги ведь что ёж, которого легко словить,
но непросто удержать.
*Клавдий Элиан*

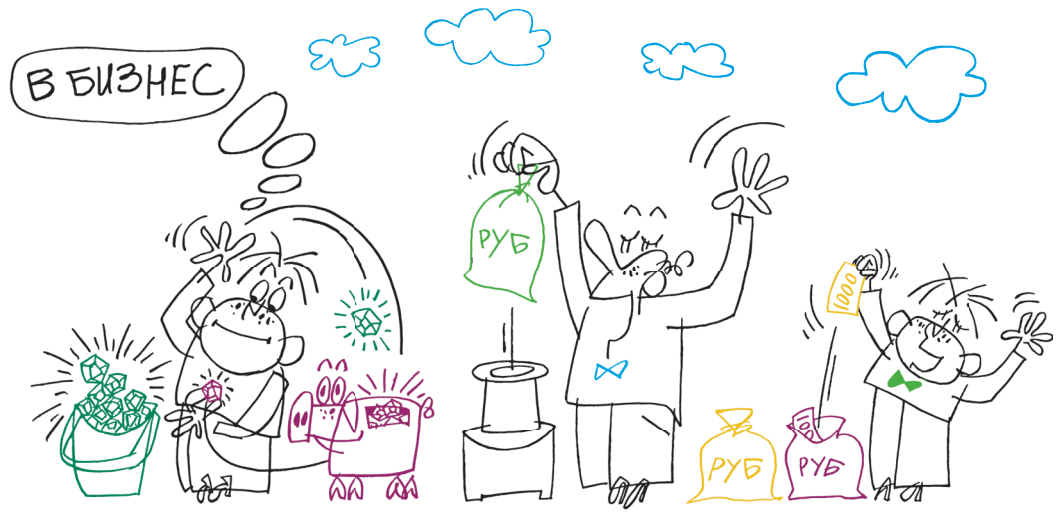
Целью любого бизнеса является прибыль, а потому в процессе принятия любого решения ты должен держать в голове такие параметры, как расходы, доходы и чистая прибыль. Как принятое решение скажется на этих показателях? Можно ли снизить расходы? Как повысить доходы? Именно об этом мы сейчас поговорим в рамках нашего занятия. Однако для начала кратко остановимся на финансах твоего бизнеса.




Теперь настало время поговорить об экономике твоего будущего бизнеса: источниках его финансовых ресурсов, доходах, расходах и прибыли.

Любой бизнес нужно начинать с поиска источников его финансирования. Ты можешь иметь отличную идею, которая способна обогатить тебя стократно по сравнению с вложениями. Однако, сам понимаешь, если тебе вложить в дело нечего, то и результат будет нулевым. Чтобы твоя идея не пропала даром, тебе необходимо решить, каким образом ты будешь финансировать свой бизнес. Источников такого финансирования всего два: собственные средства и привлечённые средства. Начнём с собственных средств.

Собственные средства – это средства, которые принадлежат тебе и за использование которых ты ни перед кем не отчитываешься. Чем больше в капитале фирмы собственных средств, тем



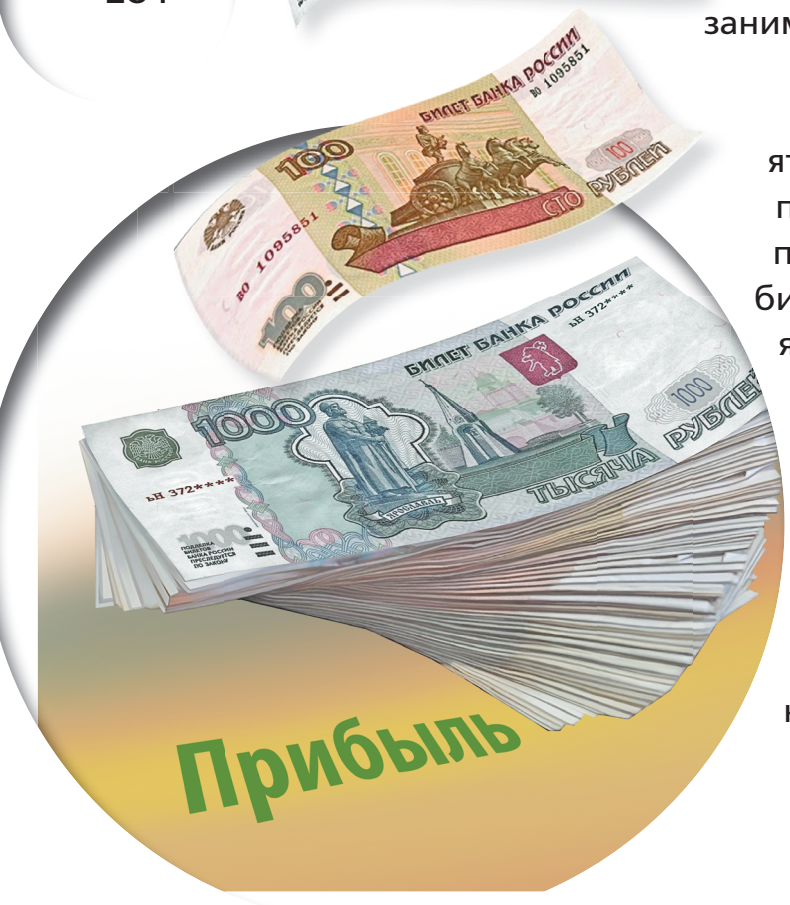

более фирма независима, тем меньше риск того, что в её деятельность будут вмешиваться посторонние: кредиторы или налоговые органы. С индивидуальным предпринимателем всё достаточно просто: всё его личное имущество является собственными средствами, оно составляет основу его бизнеса, им же он и рискует в процессе ведения предпринимательской деятельности. Для организации собственные средства – это уставный капитал и прибыль. Именно этими средствами она может свободно оперировать в процессе своей деятельности.

Уставный капитал для организации – это первоначальный капитал, который используется для запуска бизнеса. Кредиторы ча-

сто смотрят на уставный капитал как на гарантию своих интересов. Представь себя в роли управляющего банком, когда к тебе приходит руководитель фирмы с уставным капиталом в 10 тыс. руб. и просит кредит в 25 млн. Ты наверняка задумаешься: а где гарантия твоих интересов как кредитора, если уставный капитал такой маленький?

### На заметку

Государство не обязывает общества с ограниченной ответственностью создавать резервные фонды. Тем не менее делать это следует, поскольку сформированный резервный фонд позволит предприятию снижать риск неплатёжеспособности при возникновении убытков.




Мы уже упомянули, что уставный капитал общества с ограниченной ответственностью может составлять от 10 тыс. руб., если только организация не занимается какими-либо особыми видами деятельности. Уставный капитал ты можешь сформировать как самостоятельно, так и совместно с партнёрами по обществу. Чем больше уставный капитал, тем больший задел на развитие бизнеса у тебя будет, тем бóльшая вероятность успеха будет у твоего бизнеса.

Прибылью ты тоже можешь распоряжаться абсолютно самостоятельно (если являешься индивидуальным предпринимателем или единственным учредителем общества с ограниченной ответственностью) либо по согласованию с другими участниками общества (если уставный капитал

создавался из вкладов нескольких партнёров по бизнесу). Порядок расчёта прибыли мы рассмотрим чуть позже на этом же занятии, а сейчас поговорим о привлечённых ресурсах.

Развивать бизнес исключительно за счёт собственных ресурсов возможно. Более того, развитие исключительно за счёт собственных средств даже позволяет снизить некоторые риски от ведения бизнеса, поскольку руки в принятии решений у тебя полностью развязаны. Однако развиваться только за счёт собственных средств не всегда целесообразно. Бизнесмен, который умеет сочетать привлечение ресурсов со стороны и собственные средства, чаще всего более успешен, чем бизнесмен, который использует только собственные средства.

Проиллюстрируем это утверждение на примере. Допустим, ты создал очень успешный бизнес, уровень рентабельности которого 30 % на вложенный капитал в год (т. е. на каждый рубль, который ты вложил в бизнес, ты получаешь 30 копеек прибыли). Твой собственный капитал составляет 100 тыс. руб. Точно такой же бизнес ведёт твой друг Николай. Он обладает таким же уставным капиталом, но решил, что для развития бизнеса привлечёт ещё кредит банка в размере 100 тыс. руб. под 15 % годовых на 1 год. Посмотрим, как будет развиваться твой бизнес и бизнес Николая в течение двух ближайших лет при условии, что вся прибыль будет полностью оставаться в фирме и направляться на её развитие. В первый год ты получишь прибыль в размере 30 тыс. руб., и к концу года стоимость твоего бизнеса (с учётом нераспределённой прибыли, которая останется в фирме) составит 130 тыс. руб. У Николая будет всё несколько иначе. Его собственный капитал принесёт 30 тыс. руб., и заёмный капитал тоже принесёт 30 тыс. руб. Однако из прибыли, которую принесёт заёмный капитал, Николай уплатит 15 тыс. за кредит, и на руках у него останется 45 тыс. руб. Через год с учётом использованного кредита стоимость бизнеса Николая составит 145 тыс. руб. На второй год ты получишь прибыль на вложенный капитал в размере 39 тыс. руб. (130 тыс. руб. × 30 %), и стоимость твоего бизнеса возрастёт до 169 тыс. руб. (135 тыс. руб. + + 39 тыс. руб.). У Николая, как и в предыдущий год, также всё пойдёт

несколько по-другому. На собственный капитал он получит прибыль в размере 43,5 тыс. руб. А на привлечённый кредит (предположим, что он привлёк кредит на сумму, равную сумме собственного капитала) получит прибыль, за минусом процентов, в размере 21,750 тыс. руб. (145 тыс. руб. × 30 % – 145 тыс. руб. × 15 % = = 21,750 тыс. руб.). Стоимость собственного бизнеса Николая, таким образом, к концу года составит 210,25 тыс. руб. Напомним, что оба ваши бизнеса осуществляют одну и ту же деятельность, стартовый капитал у вас был одинаков, но за два прошедших года твой бизнес вырос со 100 тыс. руб. всего до 169 тыс. руб., а бизнес Николая поднялся со 100 тыс. руб. до 210,25 тыс. руб. В последующем разница будет только возрастать.

Каков вывод из вышесказанного?

ВАЖНО!

Кредиты помогают развитию бизнеса, и использовать их для развития собственного дела необходимо, однако делать это надо с осторожностью. Необходимо учитывать все риски, которые могут разорить тебя, и принимать все меры по их снижению.



Так откуда же ты можешь получить деньги на ведение бизнеса? Основной источник – это кредит банка. Этот источник самый распространённый. Банки сегодня предлагают кредиты на открытие бизнеса, на пополнение оборотных средств, на финансирование новых проектов, на рефинансирование ранее выданных кредитов. При этом кредитные продукты самые разные: по срокам (до 10 лет), по суммам (до 200 млн руб.), по процентам (от 11,6 % годовых) и др. Ты можешь выбрать любой вариант. Банки сейчас предлагают и ещё один способ кредитования малого бизнеса – лизинг. Под лизингом понимается сделка по приобретению дорогостоящего имущества за счёт банка (лизингодателя), который будет являться собственником имущества до момента полной оплаты его стоимости. После выполнения всех условий лизингового дого-

вора имущество переходит в собственность клиента (лизингополучателя). Основные условия лизинга ты можешь прочитать практически на любом сайте крупного коммерческого банка в разделе услуг для малого бизнеса.

Средства, которые ты привлекаешь на ведение бизнеса, расходуются на покупку основных и оборотных средств. Основные средства – это дорогостоящее имущество фирмы, которое используется в производстве в течение продолжительного времени. В состав основных средств может входить помещение, в котором располагается твоя фирма (если помещение принадлежит тебе

на праве собственности), компьютерная техника, программное обеспечение и пр. С части основных средств ты обязан уплачивать налог на имущество.

Оборотные средства – это имущество фирмы, которое, как правило, перерабатывается в процессе производства и в конечном счёте превращается в новую продукцию или услугу. К оборотным активам мы с тобой можем отнести запасы сырья, товары, готовую продукцию, остатки денежных средств в кассе фирмы или на её расчётном счёте.

И основные, и оборотные средства необходимы для успешного ведения бизнеса. Представим себе очень простой пример.

Ты решил заработать на продаже свежевыжатого сока. Для этого тебе необходимы: соковыжималка, тара, в которой ты будешь продавать сок, фрукты и овощи. Что из всего перечисленного ты будешь использовать на протяжении всего срока функционирования твоей фирмы? Соковыжималку. Это основное средство в твоём случае. Тара, фрукты и овощи ты будешь использовать для производства сока и его продажи, а следовательно, это будут оборотные средства.

После того как ты начнёшь осуществлять предпринимательскую деятельность, у тебя возникнет необходимость учитывать расходы на её ведение и доходы. Поэтому очень важно понимать, с какими расходами тебе придётся столкнуться и на какие доходы ты сможешь рассчитывать.

Под доходами будем понимать поступления в денежной форме от реализации продукции, товаров или услуг, а также другие поступления в кассу или на расчётный счёт твоей фирмы. Основную часть доходов составляет выручка, т. е. стоимость всей произведённой фирмой и реализованной клиентам продукции (товаров или услуг). Ещё один пример – ты владелец туристической фирмы. Предположим, что ты продал за первый месяц работы твоей фирмы 38 путёвок на общую сумму 1,558 млн руб. Эти деньги были внесены в кассу и вполне реальны. Можешь ли ты ими свободно распоряжаться? На самом деле нет, распоряжаться ими свободно ты не сможешь. Для начала необходимо учесть и оплатить расходы, которые ты осуществил в результате ведения бизнеса. Расходы – это траты, которые ты произвёл в процессе своей коммерческой деятельности. Главным элементом затрат является себестоимость. Под себестоимостью понимают сумму денежных средств, которая пошла на закупку материалов (либо товаров, если ты их перепродаёшь), услуг, оказанных тебе в процессе осуществления тобой предпринимательской деятельности, заработную плату и социальные взносы на заработную плату сотрудников и прочие платежи. Предположим, что в процессе реализации путёвок были произведены следующие затраты: на покупку путёвок у туристического оператора – 1,338 млн руб., на оплату арен-

ды помещения – 50 тыс. руб., на заработную плату менеджера по продажам путёвок – 35 тыс. руб., на социальные взносы по заработной плате менеджера по продажам путёвок – 10,507 тыс. руб. Всего сумма затрат, таким образом, составит 1 433 507 руб. Разность между доходами и расходами называется **прибылью**. Величина прибыли в нашем случае составит 124 493 руб. (выручка (1 558 000 руб.) – себестоимость (1 433 507 руб.)).

С прибыли, которую ты получил в результате своей деятельности, необходимо уплатить налоги. Сумму налогов и порядок их уплаты ты узнаешь на следующем занятии. А здесь остановимся на понятии «чистая прибыль».

**Чистая прибыль** – это прибыль, которую твоя фирма получает после уплаты всех предусмотренных законодательством налогов. Именно эту прибыль ты можешь использовать по своему усмотрению, если бизнес полностью принадлежит тебе, или разделить между собой и своими партнёрами, если тебе принадлежит только часть фирмы.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. К собственному капиталу компании относится:
   а) имущество, приобретённое в лизинг;
   б) средства клиентов;
   в) кредит, полученный в банке;
   г) уставный капитал фирмы.
2. Рентабельность бизнеса будет выше, если развивать компанию:
   а) исключительно за счёт собственных средств;
   б) как за счёт собственных, так и за счёт привлечённых средств;
   в) исключительно за счёт привлечённых средств;
   г) исключительно за счёт лизинга.
3. Компьютерная техника принадлежит:
   а) к основным средствам;
   б) к оборотным средствам;
   в) к банковским кредитам;
   г) к банковским депозитам.
4. Прибыль определяется как:
   а) сумма доходов;
   б) сумма доходов минус сумма расходов;
   в) сумма расходов минус сумма доходов;
   г) вменённый доход.
5. В себестоимость включается:
   а) выручка;
   б) цена;
   в) налог на прибыль;
   г) стоимость использованных материалов.

*Задание 2*

Распредели следующие активы по группам и занеси их в таблицу: материалы, компьютер в офисе, деньги на расчётном счёте, деньги в кассе организации, здание, станки.

| Основные средства | Оборотные средства |
|---|---|
| | |

*Задание 3*

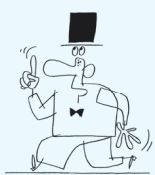
Ты владеешь фирмой, которая реализует имбирные пряники. Стоимость одного имбирного пряника равна 25 руб. Всего за месяц было реализовано 1000 пряников. За месяц на муку, имбирь, соль, сахар и прочие ингредиенты было израсходовано 8 тыс. руб. На заработную плату повара было потрачено 5 тыс. руб. Социальные взносы на заработную плату составили 1510 руб. Подсчитай прибыль, которую ты получил в результате ведения своего бизнеса.

*Задание 4*

Назови причины, по которым для компании выгодно использовать заёмный капитал.

*Задание 5*

Подумай и скажи: чем для развития твоей фирмы может пригодиться лизинг?



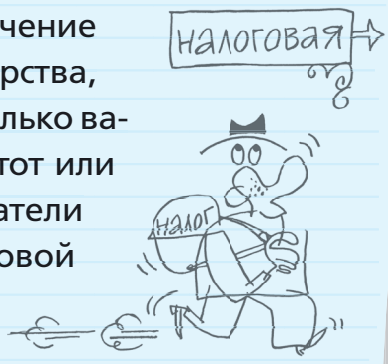
# НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ЗАНЯТИЕ 22



При демократии мы, слава Богу, сами решаем,
как нам платить налоги – наличными, чеком
или платёжным поручением.
*Расхожее американское изречение*

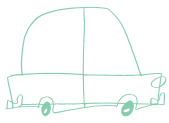
Государство заинтересовано в развитии бизнеса по нескольким причинам, и не последняя из них – возможность взимания налогов. Любой предприниматель независимо от сферы деятельности уплачивает налоги в бюджет. Правительство понимает значение малого предпринимательства для государства, для бюджета, а потому предлагает несколько вариантов налогового режима. Выбирая тот или иной налоговый режим, предприниматели могут управлять уровнем своей налоговой нагрузки. Расскажем об этом подробнее на нашем занятии.

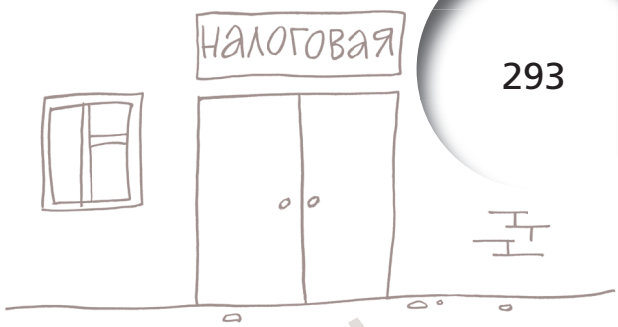


Каждый гражданин Российской Федерации обязан платить налоги. Это его конституционная обязанность. Индивидуальных предпринимателей это правило тоже касается. И различных хозяйственных обществ тоже. Возникает вопрос: какие налоги ты должен будешь платить и какие варианты их уплаты существуют?

По общему правилу как фирмы, так и индивидуальные предприниматели находятся на общей системе налогообложения.

Рассмотрим порядок налогообложения и возможные налоговые режимы для индивидуальных предпринимателей. Если ты выступаешь в этой роли, то тебе придётся уплачивать следующие налоги: 1) налог на доходы физических лиц (13 % от суммы полученных доходов); 2) налог на добавленную стоимость (0, 10 или 18 % от стоимости реализуемого товара); 3) налог на имущество физических лиц (от 0,1 до 2 % от инвентаризационной стоимости имущества); 4) социальные платежи в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования за своих сотрудников (в зависимости от ставки минимального размера оплаты труда на момент расчёта налога и суммы полученных доходов).

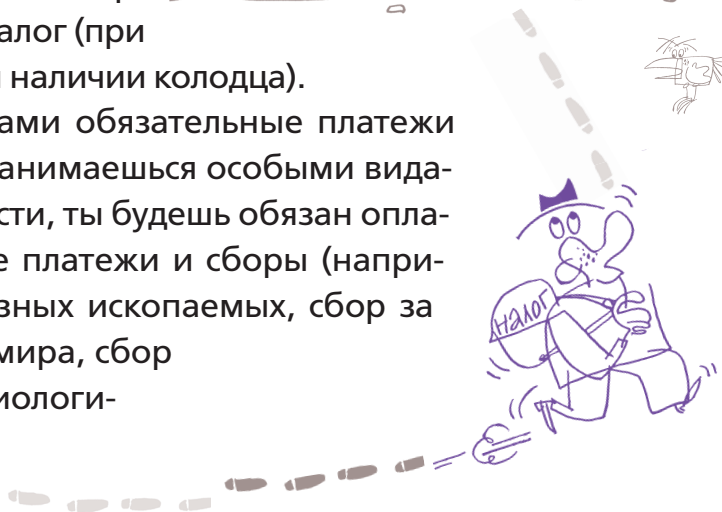







Помимо перечисленных налогов, уже как физическое лицо ты должен будешь платить следующие налоги: 1) транспортный налог (при наличии личного транспорта); 2) налог на имущество физических лиц (при наличии квартиры, дома или дачи); 3) земельный налог (при наличии земли); 4) водный налог (при наличии колодца).

Однако перечисленными налогами обязательные платежи не заканчиваются. В случае если ты занимаешься особыми видами предпринимательской деятельности, ты будешь обязан оплачивать также и другие обязательные платежи и сборы (например, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, сбор за пользование объектами животного мира, сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов и пр.).



ВАЖНО!

Налоги, уплачиваемые индивидуальными предпринимателями при общем режиме налогообложения

| | | |
|---|---|---|
| Обязательные к уплате для индивидуального предпринимателя | Обязательные к уплате для физического лица | Обязательные к уплате в случае осуществления соответствующих видов деятельности |
| Налог на доходы физических лиц | Транспортный налог | Акцизы |
| Налог на добавленную стоимость | Налог на имущество физических лиц | Налог на добычу полезных ископаемых |
| Налог на имущество физических лиц | Земельный налог | Сбор за пользование объектами животного мира |
| Социальные платежи | Водный налог | Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов |

Для организаций, и в частности обществ с ограниченной ответственностью, государство предусмотрело иной набор налогов и обязательных платежей в рамках общего режима налогообложения. Все организации на общем режиме налогообложения должны уплачивать: 1) налог на прибыль организаций (20 % от величины прибыли до налогообложения); 2) налог на добавленную стоимость (0, 10 или 18 % от стоимости реализуемого товара); 3) обязательные социальные платежи в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования за сво-

их сотрудников (в зависимости от ставки минимального размера оплаты труда на момент расчёта налога и суммы полученных доходов); 4) налог на имущество организаций (до 2,2 % от стоимости налогооблагаемого имущества); 5) транспортный налог (ставки устанавливаются региональными законодательными органами власти); 6) земельный налог (от 0,3 до 1,5 % в зависимости от категории земельного участка).

Отраслевые обязательные платежи аналогичны тем, что уплачивают индивидуальные предприниматели. В зависимости от сферы деятельности организации могут уплачивать акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, сбор за пользование объектами животного мира, сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов и пр.

ВАЖНО!

Налоги, уплачиваемые организациями при общем режиме налогообложения

| | |
|---|---|
| Налоги, общие для всех организаций | Налоги, сборы и платежи, обязательные к уплате в случае осуществления соответствующих видов деятельности |
| Налог на прибыль организаций | Акцизы |
| Налог на добавленную стоимость | Налог на добычу полезных ископаемых |
| Обязательные социальные платежи в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования за своих сотрудников | Сбор за пользование объектами животного мира |

Налог на имущество организаций

Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов

Транспортный налог

Земельный налог

Как видишь, прежде чем разбогатеть, тебе придётся часть своих доходов перечислить государству.

Тебе следует помнить, что вносить налоговые платежи следует в срок, установленный законодательством для данного вида налога, и в полном объёме. Перед регистрацией фирмы в налоговой инспекции (ИФНС – инспекции Федеральной налоговой службы) следует выяснить точные сроки уплаты налогов, реквизиты, по которым их следует уплачивать, и порядок расчёта. Сформировать платёжные поручения по некоторым налогам ты сможешь с использованием электронных сервисов сайта Федеральной налоговой службы по адресу: http://www.nalog.ru. Нарушение сроков уплаты налогов или уменьшение подлежащих уплате сумм влечёт за собой серьёзные штрафные санкции, а иногда и реальный тюремный срок для бизнесмена, который нарушил налоговое зако-

нодательство. Не стоит рисковать устойчивостью своей фирмы из-за попытки быстрой наживы.

Государство предусмотрело замену общего режима налогообложения для предпринимателей и организаций несколькими альтернативными налоговыми режимами, к которым относят: упрощённую систему налогообложения (УСН); единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН); единый налог на вменённый доход. Исключительно для индивидуальных предпринимателей налоговые органы предлагают патентную систему налогообложения (ПСН).

Каждый из режимов налогообложения имеет свои особенности. Каждый позволяет заменить ряд налогов, иногда упростить систему налогового и бухгалтерского учёта. В последнем случае мы имеем в виду упрощённую систему налогообложения.

Теперь по порядку. Начнём с **упрощённой системы налогообложения**.

Право на переход на упрощённую систему налогообложения ты можешь получить при наличии следующих условий: 1) количество работников в фирме не превышает 100 человек; 2) общий доход фирмы за год не превысил 60 млн руб.; 3) остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 100 млн руб.



Если твоя фирма удовлетворяет всем трём условиям, то она может перейти на УСН и в этом случае освобождается от уплаты трёх налогов: налога на прибыль организаций, налога на имущество и налога на добавленную стоимость. Если ты ведёшь свой бизнес в качестве индивидуального предпринимателя и отвечаешь в своей деятельности перечисленным условиям, то при переходе на УСН можешь быть освобождён от следующих обязательных платежей: налога на доходы физических лиц в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности; налога на имущество физических лиц, используемое тобой при ведении предпринимательской деятельности; налога на добавленную стоимость.

Перейти на УСН ты можешь сразу при регистрации. В этом случае сразу после начала деятельности ты работаешь по УСН. Если сразу на УСН ты не перешёл, то такая возможность у тебя

появится только после подачи соответствующего уведомления и исключительно со следующего календарного года, т. е. если в 2014 г. ты решил перейти на УСН, то до 31 декабря указанного года ты должен подать уведомление в местную инспекцию ФНС, и со следующего календарного года перейдёшь на выбранный налоговый режим.

Теперь о самом интересном: сколько ты должен будешь платить? Здесь возможны два варианта. Первый – объектом налогообложения является доход. В таком случае процентная ставка по налогу составит 6 %. Приведём пример. Твой бизнес с продажей свежевыжатых соков в течение года принёс доход 1250 тыс. руб. В таком случае сумма налога составит 75 000 руб. (1 250 000 руб. × × 6 % = 75 000 руб.). Второй вариант – объектом налогообложения являются доходы за вычетом расходов. В этом случае ставка налога составит 15 % (власти твоего региона могут снижать её до 5 %). Продолжим пример и предположим, что объём затрат в твоём бизнесе составил 845 000 руб., тогда сумма налога составит 60 750 руб. ((1 250 000 руб. – 845 000 руб.) × 15 % = 60 750 руб.). В нашем случае для тебя выгоднее объектом налогообложения выбрать доход за вычетом расходов. Однако в каждом конкретном случае следует сделать предварительный расчёт и только после этого принимать окончательное решение. Для индивидуальных предпринимателей и для организаций ставки и порядок расчёта налога при УСН одинаковы. Платить налог придётся 4 раза в год.



### На заметку

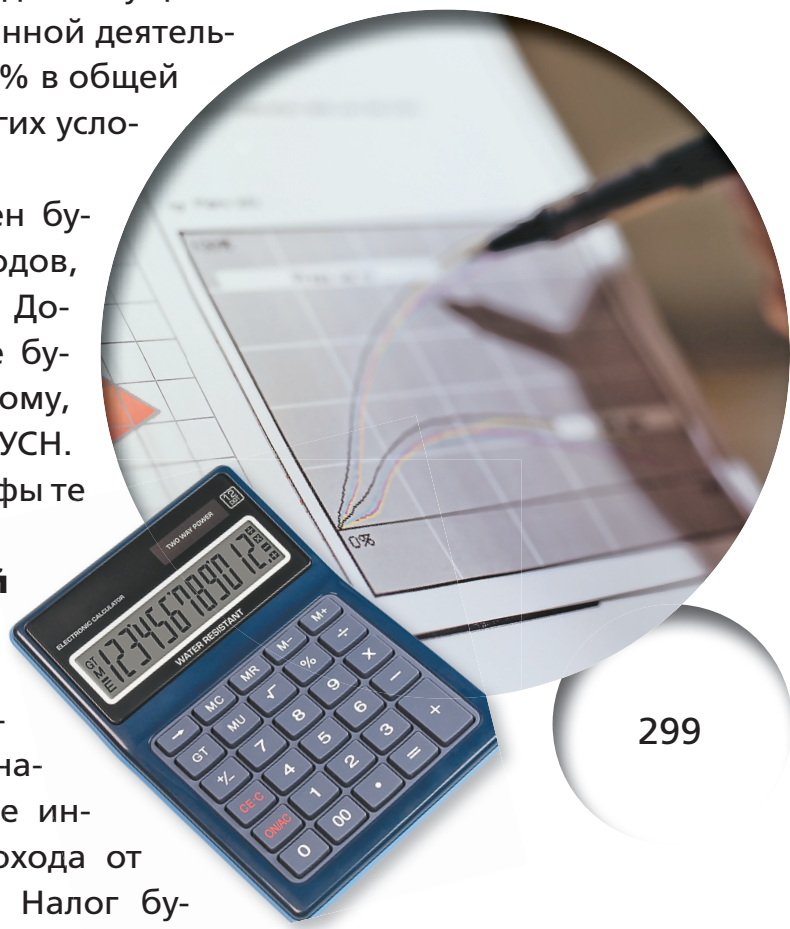
В случае нарушения сроков предоставления отчётности налоговые органы накладывают штраф в размере от 5 до 30 %, в случае неуплаты налога тебе грозит штраф в размере от 20 до 40 % от суммы неуплаченного налога.

**Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)**. Этот режим налогообложения также распространяется на индивидуальных предпринимателей и на организации. Сферой их деятельности

должно быть сельское хозяйство. Переход на ЕСХН предполагает освобождение фирм от тех же самых налогов, что и при УСН.

Переход на ЕСХН требует всего одного существенного условия: доход от сельскохозяйственной деятельности должен составлять не менее 70 % в общей структуре выручки твоей фирмы. Других условий нет.

В случае уплаты ЕСХН ты должен будешь уплачивать 6 % со всех доходов, уменьшенных на величину расходов. Дополнительный пример приводить не будем, поскольку он будет аналогичен тому, который мы приводили при описании УСН. Налог уплачивается 2 раза в год. Штрафы те же, что и при уплате УСН.



**Единый налог на вменённый доход (ЕНВД)** – это третий налоговый режим, на который могут перейти и индивидуальные предприниматели, и организации. Данный налог предполагает, что государство не интересует сумма твоего реального дохода от предпринимательской деятельности. Налог будет исчисляться на основе вменённого дохода, т. е. того дохода, который, как считает государство, ты можешь получать на данной территории при осуществлении выбранного тобой вида деятельности. Скажем, если сумма вменённого дохода определена в размере 150 тыс. руб., то именно с неё ты и уплатишь налог, независимо от того, заработал ты на самом деле 180 тыс. руб. или всего 120 тыс. руб.

Для того чтобы перейти на ЕНВД, ты должен заниматься одним из следующих видов деятельности: розничная торговля; общественное питание; бытовые, ветеринарные услуги; услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автомототранспортных средств; распространение и размещение рекламы; услуги

по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков; услуги по временному размещению и обеспечению проживания; услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом; услуги стоянок. Переход на ЕНВД возможен только в тех регионах, где подобный вариант налогового режима предусмотрен.

ЕНВД заменяет те же самые налоги, что и УСН и ЕСХН. Замена действует как для индивидуальных предпринимателей, так и для организаций.

Самым интересным при ЕНВД является порядок его уплаты. Налоговая ставка составляет 15 % от вменённого дохода. А сам вменённый доход определяется как базовая доходность, скорректированная на коэффициент-дефлятор и корректирующий коэффициент, умноженная на физический показатель. Приведём пример. Предположим, что ты осуществляешь предпринимательскую деятельность по торговле продуктами питания в одном из спальных районов города. Площадь твоей торговой точки составляет 12 квадратных метров. Величина ЕНВД за квартал составит 15 250,68 руб. (12 кв. м × 1800 (базовая доходность, установленная Министерством экономического развития) × 1,569 (К1 – коэффициент-дефлятор, установленный Министерством экономического развития) × 1 (К2 – корректирующий коэффициент, установленный законодательными органами власти региона) × 3 месяца × 15 %). Уплата налога производится 4 раза в год (поквартально).

Последний налоговый режим, который мы с тобой рассмотрим, – **патентная система налогообложения**. Этот налоговый режим доступен только для индивидуальных предпринимателей, и переход на него возможен только для тех из них, количество наёмных работников у которых не превышает 15 человек, а сумма годового дохода ниже 60 млн руб. Перечень налогов, от которых освобождается предприниматель, не отличается от аналогичного перечня предыдущих особых налоговых режимов. Перечень услуг, по которым возможен переход на патентную систему налогообложения, обширен, и ознакомиться с ним можно на сайте ФНС по адресу: http://www.nalog.ru/rn77/ip/ip_pay_taxes/patent/. Приведём некоторые из сфер деятельности, в которых возможен переход на

патентную систему налогообложения: ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий; ремонт, чистка, окраска и пошив обуви; парикмахерские и косметические услуги; ремонт мебели; услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству; розничная торговля; услуги по оформлению интерьера жилого помещения и др.

Предприниматель, который перешёл на патентную систему налогообложения, обязан уплачивать налог в размере 6 % от дохода, который потенциально возможно получить по его виду деятельности. Потенциал доходности бизнеса устанавливается законом того субъекта Российской Федерации, в котором осуществляет деятельность фирма, и может колебаться в пределах от 100 тыс. до 1 млн руб. В некоторых случаях верхний предел потенциальной доходности может увеличиваться. Указанная в нормативном акте величина корректируется на ежегодно обновляемый коэффициент-дефлятор.

Уплата налога происходит дважды, если патентный налоговый режим установлен на срок, превышающий 6 месяцев, и один раз, если срок меньше 6 месяцев.

Мы с тобой провели общий обзор налогообложения малого и среднего бизнеса в России и тех налоговых режимов, которые ты можешь выбрать при ведении своего бизнеса. Теперь настала очередь поговорить о рисках, с которыми ты можешь столкнуться при открытии и ведении собственного дела.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. Какой из режимов налогообложения могут использовать только индивидуальные предприниматели:

а) упрощённая система налогообложения;

б) единый сельскохозяйственный налог;

в) патентная система налогообложения;

г) общая система налогообложения?

2. На предприятии, которое собирается перейти на упрощённую систему налогообложения, может работать не более:

а) 20 человек;

б) 50 человек;

в) 100 человек;

г) 500 человек.

3. При переходе на упрощённую систему налогообложения индивидуальный предприниматель освобождается от налога:

а) на доходы физических лиц, на имущество, транспортного налога;

б) на доходы физических лиц, на имущество, на добавленную стоимость;

в) на имущество, на добавленную стоимость, на наследство;

г) на добавленную стоимость, на доходы физических лиц, на добычу полезных ископаемых.

4. Объектом налогообложения при едином налоге на вменённый доход является:

а) величина дохода;

б) величина дохода, уменьшенная на сумму произведённых расходов;

в) вменённый доход;

г) вменённый доход, уменьшенный на величину вменённого расхода.

5. При патентной системе налогообложения ставка налога составляет:

а) 6 %;
б) 10 %;
в) 15 %;
г) 20 %.

*Задание 2*

Организация находится на общей системе налогообложения. За прошедший месяц ею было реализовано продукции на сумму 428 тыс. руб., в том числе НДС. Себестоимость продукции составила 183 тыс. руб. Организация владеет имуществом стоимостью 140 тыс. руб. Рассчитай налоги, которые должна уплатить организация при следующих налоговых ставках: налог на прибыль – 20 %, НДС – 18 %, налог на имущество организаций – 2 %.

*Задание 3*

Перечисли условия, при которых индивидуальный предприниматель или организация имеет право перейти на упрощённую систему налогообложения.

*Задание 4*

Продолжим пример с имбирными пряниками из задания 3 занятия 2. Напомним. Стоимость одного имбирного пряника равна 25 руб. Всего за месяц было реализовано 1000 пряников. За месяц на муку, имбирь, соль, сахар и прочие ингредиенты было израсходовано 8 тыс. руб. На заработную плату повара было потрачено 5 тыс. руб. Социальные взносы на заработную плату составили 1510 руб. Организация находится на упрощённой системе налогообложения. Посчитай размер налога при различных объектах налогообложения.

*Задание 5*

Опиши, какие штрафные санкции могут накладываться на налогоплательщика в случае нарушения сроков предоставления отчётности либо неуплаты налога.

ЗАНЯТИЕ 23

# С КАКИМИ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ МОЖЕТ ВСТРЕТИТЬСЯ БИЗНЕСМЕН

Надо рисковать ради того, что важно.
*Из кинофильма «Белый плен»*



Иногда кажется, что ты всё продумал, всё спланировал, всё предусмотрел, но бизнес оказался неудачным, спрос не оправдал ожидания, выручки оказалось недостаточно, чтобы удовлетворить требования кредиторов. Такое возможно. И такое встречается чаще, чем ты можешь подумать. Связана такая ситуация с риском. Риск – это серьёзный аргумент в коммерческой деятельности. Последнее занятие в данном модуле посвящено рискам.

По мере того как ты будешь заниматься предпринимательством и управлять деятельностью собственной фирмы, тебе при-

дётся неоднократно сталкиваться с различными рисками. Риски встречают нас везде: ты можешь идти в магазин и столкнуться с риском того, что молока, которое ты собирался купить в магазине, нет. Оно закончилось. Бывают риски посложнее: ты готовишься к ответственным соревнованиям и неожиданно заболеваешь. Твоё участие в соревнованиях отменяется. Мы перечислили только два из возможных рисков. Они повседневные, и ты с ними сталкиваешься каждый день.

Если у тебя появится собственное дело, то тебе тоже придётся сталкиваться с рисками. Однако риски, о которых мы хотим поговорить, будут значительно сложнее и связаны с финансовым благосостоянием твоего бизнеса. Мы имеем в виду финансовые риски.

Финансовые риски подразумевают вероятность денежных потерь, которые понесёт фирма в результате наступления различных неблагоприятных ситуаций внутри фирмы либо воздействий извне. Финансовые риски необходимо учитывать всегда. Как бы ни была хороша идея, существует множество причин, по которым она может не реализоваться или реализоваться не так, как ты рассчитывал. Эти риски необходимо всегда чётко осознавать и учитывать при принятии решений.



### На заметку

Финансовые риски подразумевают вероятность денежных потерь, которые понесёт фирма в результате наступления различных неблагоприятных ситуаций внутри фирмы либо воздействий извне.

С какими же финансовыми рисками ты можешь столкнуться при ведении собственного бизнеса? Для начала необходимо знать, что риски бывают внешними и внутренними.

Внешними рисками, как правило, ты управлять не можешь. Тебе придётся просто воспринимать ситуацию как данность и пытаться принимать решения под её воздействием. Такие риски воздействуют как на тебя, так и на твоих конкурентов, клиентов и про-

чие организации, с которыми ты можешь вообще быть не связан. Какой риск можно назвать внешним? Например, увеличение налоговых ставок по уплачиваемым тобой процентным платежам. Способен ли ты повлиять на этот риск? Нет, к сожалению, этот риск тебе неподвластен, и тебе придётся мириться с его наличием. Может ли тебе повредить такой риск? Да, может. Представь, что ты заключил долгосрочный договор на поставку товара по определённой цене. После того как налог повысился, тебе придётся повысить и цены. Однако цены, которые зафиксированы в договоре, как правило, менять нельзя, и, следовательно, ты понесёшь дополнительные затраты, а возможно, и убытки.

Внутренние риски – это риски, которые зависят от твоих решений. Эти риски воздействуют только на твою фирму, и прочие организации им не подвержены. Внутренними рисками легче управлять, и поэтому убытки от их воздействия могут оказаться меньше. Примером финансового риска может стать перекредитованность твоего бизнеса. Поясним. Проблема может заключаться в том, что долгов у твоей фирмы слишком много и в случае, если финансовый период будет неудачным и полученной прибыли окажется недостаточно для оплаты кредита и процентов по нему, тебе придётся закрыть фирму и распродать всё её имущество для погашения долгов. Затронет ли этот риск другие фирмы? Да, но только те, которые предоставляли тебе кредит. Основная масса организаций не почувствует твоих проблем и будет продолжать свою деятельность, а конкуренты даже порадуются. Повторимся ещё раз. Внутренними рисками можно управлять, и ты должен делать всё возможное, чтобы снизить их до минимального уровня.

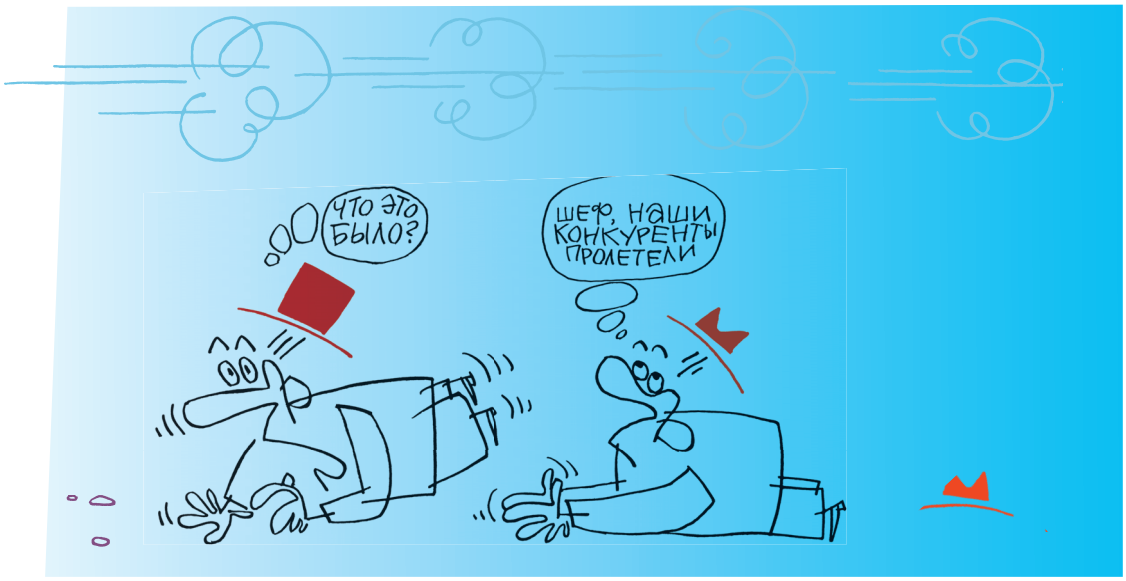
### На заметку

В процессе управления рисками не забывай о возможности их страхования. В настоящее время некоторые риски, возникающие при ведении предпринимательской деятельности, можно застраховать в страховой компании и, следовательно, снизить уровень возможных убытков.

Теперь подробнее поговорим о некоторых конкретных видах финансового риска, с которыми тебе, возможно, придётся встретиться по ходу свой деятельности, и посмотрим, как можно таких рисков избежать или уменьшить их.

Первый риск – риск снижения финансовой устойчивости твоей организации. Данный риск – внутренний. Примером является ситуация, описанная чуть выше. Фирма имеет слишком много долгов, и платежи по ним способны привести её к значительным убыткам. Вот как это выглядит в цифрах. Предположим, что сумма твоего собственного капитала составляет 100 тыс. руб., ты дополнительно привлёк 300 тыс. руб. кредитных денег в надежде, что высокая прибыль способна покрыть проценты по долгу, величина которых составляет 15 % в год. Прошёл год. Выручка за год составила 680 тыс. руб., себестоимость продукции – 350 тыс. руб. (без учёта выплат по кредиту и процентов по нему). На оплату кредита, таким образом, осталось 330 тыс. руб. Как ты думаешь, хватит ли тебе денег для того, чтобы оплатить привлечённый кредит? Давай просчитаем все платежи по кредиту. Во-первых, тебе необходимо вернуть кредит, сумма которого составила 300 тыс. руб. Во-вторых, тебе необходимо уплатить проценты за кредит, которые составят 45 тыс. руб. (300 тыс. руб. × 15 % = 45 тыс. руб.). Всего в банк тебе придётся отдать 345 тыс. руб. Получается, что 330 тыс. руб. ты погасишь за счёт реализованной продукции, а 15 тыс. руб. – это твой убыток, который тебе придётся погашать за счёт собственных средств. Такая ситуация оказалась возможной только потому, что ты не сопоставил возможную доходность вложенных средств с платой за кредит.

Как можно избежать подобного риска или уменьшить его? Первый вариант – отказаться от использования заёмных средств, и тогда риск снижения финансовой устойчивости будет минимальным. Однако, как мы с тобой уже обсуждали, ты упускаешь возможность получить дополнительную прибыль и можешь проиграть конкурентную борьбу другим фирмам на рынке. Второй вариант – это






лимитировать уровень данного финансового риска. Ты можешь установить для себя конкретное соотношение заёмного и собственного капитала и стараться придерживаться этого соотношения. Например, таким соотношением может быть 50/50. 50 % ресурсов будет формироваться за счёт собственного капитала, а 50 % ты привлечёшь от кредиторов. Также ты можешь лимитировать для себя уровень процентной ставки по кредиту, который готов получить в банке. Например, не более 10 % годовых. В случае лимитирования ты не отказываешься от плюсов использования кредита, но снижаешь риск своей неплатёжеспособности. Третий вариант – снизить риск за счёт создания резервного фонда. Данный фонд позволит тебе уменьшить негативное влияние от полученных убытков.

Второй риск – риск неплатёжеспособности, или риск несбалансированной ликвидности. Такой риск тоже является внутренним и зависит от качества управления фирмой. Он возникает в

том случае, когда у предприятия недостаточно наличных средств для оплаты своих обязательств, хотя в целом активов достаточно. Рассмотрим эту ситуацию на следующем примере. Предположим, что ты купил крупную партию товара, чтобы получить дополнительную скидку незадолго до срока уплаты налога на добавленную стоимость. В день выплаты оказалось, что средств на расчётном счёте недостаточно, чтобы перечислить причитающиеся средства в бюджет. Риск несбалансированной ликвидности реализовался. Ты сможешь вернуть долги в бюджет, но это произойдёт только после того, как ты реализуешь товар. А для этого надо несколько дней, так что ты просрочишь платежи и будешь обязан оплачивать штрафные санкции.

### На заметку

**Ликвидность** – это соответствие активов, которыми ты обладаешь, твоим обязательствам по сумме и срокам. Другими словами, у тебя должно быть достаточно активов на руках для погашения своих обязательств в момент наступления сроков такого погашения.



Для управления таким риском можно создать резерв средств на расчётном счёте, который позволит быстро расплачиваться по возникающим обязательствам. Этот способ хорош тем, что ты будешь платёжеспособен практически в любой момент времени. Однако существует большая опасность того, что излишние резервы на счёте обернутся потерей потенциальной прибыли. Речь вот о чём. Фирма и предприниматель работают для получения прибыли. Все деньги, которые имеет фирма, используются

именно для этой цели. Ты можешь использовать все имеющиеся в твоей фирме деньги для получения прибыли, и ты получишь максимальный её объём. Однако тогда у тебя не будет свободных средств для оплаты долгов своим кредиторам и поставщикам. Либо ты можешь деньги вообще не использовать. Тогда ты будешь ликвиден на все 100 %, но в этом случае прибыль будет нулевая. Твоя задача – найти баланс между двумя этими крайностями. Часть капитала должна работать и приносить прибыль, а часть – лежать в наличном резерве и погашать обязательства твоих кредиторов.

Третий риск – инфляционный риск. Инфляция – это процесс повышения цен в результате денежных либо иных факторов. Инфляционный риск связан с тем, что стоимость твоих активов

либо доходов может обесцениваться в результате инфляции. Инфляционный риск является внешним, ты не можешь влиять на возможность его появления, ты можешь лишь приспособиться к нему и снизить его влияние на твою фирму. Каким образом

такой риск может повредить фирме? Представь, что оплата поставленного тобой товара прошла не сразу, а через месяц после поставки. За прошедший месяц деньги, которые ты получил, потеряли часть своей стоимости. Причём чем инфляция выше, тем их стоимость ниже. Если инфляция составляет 5–6 % в год, то её влияние на обесценение полученных тобой денег практически не будет заметным. Однако если инфляция составит 100–200 %, а то и больше, то обесценение ты заметишь моментально. В годы высокой инфляции расчёты с отсрочкой платежа чаще всего не осуществляются; ведь очень часто на полученные деньги ты не сможешь даже сырьё купить, чтобы запустить новый цикл производства.

Данный риск очень серьёзный и поэтому требует к себе особого внимания. Снизить его может несколько вариантов действий. Во-первых, можно отменить отсрочку платежа и потребовать оплату товара только наличными средствами. В этом случае ты максимально снижаешь обесценение денег, однако теряешь объёмы продаж. Ведь некоторые клиенты готовы покупать продукцию только с отсрочкой платежа, а следовательно, просто уйдут от тебя, если ты откажешь им в такой услуге. В этом случае тебе может помочь второй вариант: привязать стоимость товара к базисному активу, например иностранной валюте, но продавать его за рубли в сумме, пересчитанной по курсу Центрального банка. Например, стоимость ноутбука можно установить в 1000 долларов, а оплату производить по курсу Центрального банка в рублях на день оплаты. Данный способ теоретически возможен и когда-то активно применялся, однако на сегодняшний день установление цен в иностранной валюте на территории Российской Федерации не применяется, и тебе придётся подумать, как выйти из подобной ситуации, если высокие темпы инфляции когда-нибудь вернутся в российскую экономику.

Четвёртый риск – валютный. Он заключается в том, что изменение курса валюты способно принести тебе значительные убытки. Особенно если ты активно взаимодействуешь с

иностранными торговыми партнёрами. Представь себе, что ты продаёшь одежду, импортированную из-за рубежа. Оплату поставок ты производишь сразу. Тебе пришла партия товара стоимостью 10 000 долл. 1 доллар на день оплаты товара стоил 31 руб. Через два дня стоимость доллара резко упала и стала составлять 27 руб. за 1 долл.

Возможность такого резкого падения маловероятна, но позволяет ярче продемонстрировать ситуацию. Получается, что конкурент, который приобрёл и оплатил поставку через два дня и позже, заплатил в рублях сумму меньшую, чем ты. Чем тебе грозит подобная ситуация? Тем, что твой конкурент может установить цены на ту же продукцию ниже твоих. Ведь товар-то ему достался дешевле. Тем самым он обыграет тебя в конкурентной борьбе, и тебе придётся либо снижать цены на товар себе в убыток, либо сидеть с нераспроданными остатками.

Бороться с этим риском достаточно сложно. Один из вариантов – отказаться от предварительной оплаты товара и осуществлять платёж только после его реализации. При этом выручку, которую предполагается переводить поставщику, следует обменивать на валюту максимально приближенно ко дню её получе-

ния. Другие способы минимизации валютных рисков, заключение форвардных контрактов и хеджирование рисков, мы с тобой рассматривать здесь не будем. Однако если есть желание познакомиться с этими инструментами поближе, можешь почитать о них самостоятельно.

Мы рассказали далеко не о всех рисках и затронули далеко не все методы их минимизации. Однако ты уже получил представление, насколько опасным может быть осуществление предпринимательской деятельности и насколько выверенными и продуманными должны быть решения, чтобы не получить излишних убытков.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Ответь на вопросы теста.

1. К внешним рискам можно отнести:
   а) риск снижения финансовой устойчивости;
   б) риск несбалансированной ликвидности;
   в) процентный риск.
   г) Все риски являются внутренними.
2. Риска неплатёжеспособности можно избежать так:
   а) отказаться от использования заёмных средств;
   б) ввести отсрочку платежа по реализуемой продукции;
   в) расплачиваться исключительно в валюте страны покупателя.
   г) Всё вышеперечисленное верно.
3. Излишние резервы на счёте:
   а) помогают избежать валютного риска;
   б) позволяют повысить рентабельность компании;
   в) снижают прибыльность компании;
   г) повышают валютные риски.
4. С повышением уровня цен:
   а) инфляционный риск возрастает;
   б) инфляционный риск снижается;
   в) валютный риск возрастает;
   г) валютный риск снижается.
5. Инфляционный риск можно снизить так:
   а) отказаться от использования заёмных средств;
   б) отменить отсрочку платежа по реализуемой продукции;
   в) расплачиваться исключительно в валюте страны покупателя.
   г) Всё вышеперечисленное верно.

*Задание 2*

Перечисли, с какими внешними и внутренними рисками ты можешь встретиться в процессе ведения коммерческой деятельности.

*Задание 3*

Опиши, каким образом, на твой взгляд, лучше снизить возможный ущерб от следующих рисков:

– риск снижения финансовой устойчивости;
– риск несбалансированной ликвидности;
– инфляционный риск;
– валютный риск.

*Задание 4*

С какими рисками, о которых мы не упомянули в этих материалах, ты можешь встретиться в процессе ведения коммерческой деятельности? Как с ними можно бороться?

ТАК БУДЕТЕ БРАТЬ ОБЛИГАЦИИ ИЛИ НЕТ? ВЫ, НАВЕРНОЕ, СТРАДАЕТЕ НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬЮ?
И ДА, И НЕТ!

Инвестирование
Инвестиционные инструменты
Доходность
Финансовый риск
Срок инвестирования
Сумма инвестирования
Инвестиционный портфель

МОДУЛЬ

# РИСКИ В МИРЕ ДЕНЕГ: КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ РАЗОРЕНИЯ

# ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ЗАНЯТИЕ 24

Кто ищет одних лишь верных прибылей,
навряд ли станет очень богат; а кто вкладывает всё имущество
в рискованные предприятия, зачастую разоряется и впадает в нищету;
поэтому надлежит сочетать риск с известным обеспечением
на случай убытков.
*Фрэнсис Бэкон*



Если ты обратишься в инвестиционную компанию, чтобы инвестировать свои сбережения, тебе предложат активы с различной доходностью и рискованностью. И перед тобой как инвестором неизбежно встанет вопрос о выборе одной из альтернатив. Как же соотносятся между собой риск и доходность? В каком случае есть опасность потерять все свои накопления? Какие бывают стратегии инвестирования? Что такое диверсификация инвестиционного портфеля? Попытаемся разобраться в этих вопросах.

Времена, когда сбережения хранили дома в тайнике, ушли в прошлое. Ограничивая сегодняшнее потребление и вкладывая средства в какие-либо активы для получения доходов, человек надеется расширить свои возможности в будущем. Действительно, деньги должны работать. Однако, пойдя по этому пути, гражданин может столкнуться с множеством рисков и опасностей, о которых поговорим далее.

На сегодняшний день известен широкий круг инструментов для инвестирования. К инвестиционным инструментам можно отнести банковские депозиты, акции, облигации, обезличенные металлические счета, инвестиционные монеты, паевые инвестиционные фонды, вложения в недвижимость и пр. Если не все значения этих слов вам известны, переживать не следует: мы о них обязательно расскажем.

Все инструменты различаются между собой по ряду критериев, с рассмотрения которых мы и начнём.

**Инвестирование** – вложение средств в инвестиционные инструменты с целью получения доходов.

**Инвестиционные инструменты** – объекты и механизмы вложения свободных денежных средств для получения дохода.



### Критерий первый: доходность

Доходность является неотъемлемой частью инвестирования, поэтому каждый человек, принимая решение об инвестировании, ориентируется прежде всего на эту характеристику. Доходность – это основной показатель выгодности инвестиций. Он показывает, на сколько процентов вырос ваш капитал за определённый промежуток времени, например за год.

Простейшая формула расчёта доходности:

$$\textit{доходность} = \frac{\textit{прибыль}}{\textit{сумма вложений}} \times 100\%.$$

**Доходность** – это количественная характеристика, отражающая выгодность инвестиций.

**Критерий второй: риски**

Доходность, как правило, связана с рисками инвестирования, поэтому данные критерии инвестирования всегда рассматриваются в единой связке. Объект инвестирования может иметь высокую потенциальную доходность, но и высокие риски, которые при складывающихся обстоятельствах могут свести уровень доходности до нуля, вплоть до отрицательного уровня, т. е. убытков. Обычно чем рискованнее вложение, тем выше должна быть доходность. В самом общем смысле под риском понимается возможная угроза потерь, вытекающая из специфики деятельности субъекта или ситуации.

Заставляя свои деньги работать, ты можешь столкнуться с огромным количеством финансовых рисков. Остановимся на основных из них подробнее.



**Финансовый риск** – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь.

1. Риск рыночной конъюнктуры. Проявляется в изменении цен на инструменты, которые инвестор выбрал в качестве объектов инвестирования.

2. Валютный риск. Это риск потерь, обусловленный неблагоприятным изменением курсов валют в ходе осуществления инвестирования.

3. Процентный риск. Это риск потерь инвесторов, связанный с изменением процентных ставок на рынке.

4. Инфляционный риск. Это риск обесценивания активов и доходов в результате роста рыночных цен.

5. Риск ликвидности. Состоит в опасности снижения ликвидности рынка тех инвестиционных инструментов, в которые были инвестированы сбережения. В результате этого могут возникнуть потери в цене при продаже инвестиционного инструмента и может увеличиться время, требующееся для его продажи.

6. Риск финансовых посредников. Состоит в возможном невыполнении своих обязательств финансовым посредником, например коммерческим банком.

Выбор различных инвестиционных инструментов часто связан с ситуацией неопределённости. Например, ты должен определиться и решить, куда инвестировать свои средства: на банковский депозит, где незначительный риск, однако и доходы невелики, или в более рискованный, но и более доходный актив – акции. Для того чтобы определиться в своём выборе, нужно количественно определить величину финансового риска и сравнить степени риска альтернативных вариантов инвестирования.



Финансовый риск, как и любой риск, имеет математически выраженную вероятность наступления убытков, которая опирается на статистические данные и может быть определена с достаточной точностью. Чтобы количественно определить величину финансового риска, необходимо знать все возможные последствия каких-либо событий и вероятность самих последствий. Вероятность означает возможность получения определённого результата.

ВАЖНО!

- Между риском и доходностью существует связь. Как правило, высокорискованная инвестиция может быть оправдана только ожиданием большого дохода.

• Безопасность инвестирования, т. е. безрисковость инвестиционной деятельности, возможно обеспечить путём отказа от высокой доходности, что не всегда может удовлетворить интересы инвестора.
• Для достижения приемлемой доходности часто нужно идти на разумный для себя риск.

**Критерий третий: срок инвестирования**

В зависимости от срока, которым ты располагаешь для инвестирования, меняется перечень доступных инструментов. Например, если срок инвестирования составляет около полугода, то в качестве инструментов инвестирования могут быть предложены векселя, депозиты, облигации, т. е. инструменты с фиксированными сроками погашения и фиксированной доходностью. Вложение на такой короткий срок в долевые ценные бумаги – акции, объекты недвижимости представляется опасным, поскольку это так называемые «длинные» инструменты. «Длинные» инструменты инвестирования – это направления вложения свободных денежных средств для получения прибыли в достаточно отдалённый период времени.



**Срок инвестирования** – это горизонт инвестирования, т. е. период времени, в течение которого осуществляется инвестирование.

Как правило, чем больше временной горизонт инвестирования, т. е. чем на больший срок ты вкладываешь свои средства, тем выше риск, так как за более длительный период времени случается больше событий, влияющих на стоимость активов.

**Критерий четвёртый: сумма инвестирования**

Многие люди считают, что инвестиции – удел обеспеченных и богатых. Однако это не так. Как правило, сумма для инвестирования у новичка совсем небольшая. Чтобы попробовать свои силы в этом новом деле, этой суммы вполне достаточно. В инвестирова-

нии небольших сумм есть свой плюс. Если ты вдруг ошибёшься и потеряешь свои вложения, это будет не так критично, как было бы при потере значительной суммы.

Однако стоит помнить, что некоторые финансовые инструменты требуют достаточно больших первоначальных вложений, и в этом случае они могут быть тебе просто недоступны.

ЗАПОМНИ!

При выборе инвестиционного инструмента необходимо учитывать следующее:

• предполагаемую сумму вложения. Ряд инвестиционных инструментов требует значительной суммы вложений, что может сделать данный инструмент недоступным;

• сроки инвестирования. От сроков инвестирования зависит перечень доступных инвестиционных инструментов;

• доходность. При инвестировании должна быть определена минимальная требуемая величина доходности. Инвестиционные инструменты, не обеспечивающие требуемой величины доходности, можно сразу исключить из анализируемых вариантов вложения средств;

• рискованность. Исключи из рассмотрения инструменты, которые для тебя слишком рискованны.



Таким образом, прежде чем принять решение, каждый инвестор сам для себя должен определиться с приемлемым соотношением возможного риска и потенциальной доходности со сроками, суммой и инвестиционными инструментами.

В зависимости от степени финансового риска выделяют несколько видов стратегий инвестирования. Каждый характеризуется разными потенциально возможными уровнями потерь и разной доходностью. Остаётся понять, что в данной конкретной ситуации подходит именно тебе. Несмотря на то что некоторые компании предлагают своим клиентам до полутора десятков стратегий инвестирования, все они могут быть сведены к трём.

*Консервативная стратегия.* Данная стратегия инвестирования подойдёт тебе, если ты не готов пойти на серьёзные финансо-

вые риски ради заманчивой высокой доходности. Главная задача стратегии – обеспечить сохранность твоих сбережений и защитить их от инфляции. Так, в ситуации игры на бирже инвестиционный портфель при консервативной стратегии обычно состоит из отечественных корпоративных долговых обязательств, муниципальных облигаций, государственных ценных бумаг Российской Федерации, а также её субъектов. Эти ценные бумаги считаются,

как правило, низкорисковыми. Низкорисковыми можно считать и инвестиции в банковские депозиты до 700 тыс. руб.

При торговле на фондовой бирже для минимизации финансовых рисков обычно распределяют инвестируемые средства между несколькими видами ценных бумаг. Практика свидетельствует, что для снижения финансовых рисков инвестировать нужно не более 20% средств в ценные бумаги одного эмитента. В случае если акции какого-то одного эмитента, имеющиеся в твоём инвестиционном портфеле, упадут в цене, ты потеряешь лишь часть своих инвестиций.

*Агрессивная стратегия.* Данная стратегия инвестирования является полной противоположностью консервативной стратегии. Она подойдёт тебе, если ты ради ожидаемой высокой доходности готов пойти на высокие риски.

На отечественном рынке акций погоду делают «голубые фишки» (от англ. «blue-chip», по аналогии с самыми дорогими фишками при игре в покер) – акции самых известных, высокодоходных и стабильных компаний. Однако на российских биржах обращаются не только «голубые фишки», но и акции компаний «второго эшелона». Основное отличие акций «второго эшелона» от «голубых фишек» состоит в их рискованности, нестабильности, низкой ликвидности и в том, что они могут приносить как сверхдоход, так и сверхубытки. Доходность вложений средств в подобные активы может превышать сотни и тысячи процентов, но, как правило, случается это относительно редко. Вложения в быстрорастущие, но способные столь же быстро упасть в цене акции компаний «второго эшелона» – пример агрессивной стратегии.

Если ты не боишься потерять бóльшую часть или даже все свои средства, этот вариант для тебя. Зато и заработать можешь в разы больше, чем вложил.

*Умеренная стратегия.* Данная стратегия инвестирования занимает промежуточное положение между консервативной и агрессивной стратегиями. Умеренная стратегия нацелена на получение высокой доходности при минимальном риске потери вложенных средств. При игре на фондовом рынке объектами инвестирования в подобном случае являются «голубые фишки».

Впрочем, какую бы стратегию ты ни выбрал, необходимо помнить золотое правило инвестора: чем выше риск, тем выше должна быть доходность. Так что если ты стремишься лишь сохранить собственные сбережения, придерживайся консервативной линии поведения. Если же ты мечтаешь «сорвать куш», будь готов потерять абсолютно всё. Однако шансы получить сверхдоходы есть. Ну а золотая середина никогда не принесёт баснословного богатства.

Очень часто начинающие инвесторы выбирают один инвестиционный инструмент и вкладывают в него все свои сбережения. К сожалению, часто бывает так, что, казалось бы, надёжный инструмент не оправдывает их ожиданий. Что после этого ждёт инвестора, который вложил все свои накопления? Правильно, полная, практически полная или частичная потеря выделенной для инвестиций суммы денежных средств.

Если же средства инвестора будут вложены в разные инвестиционные инструменты, вероятность того, что инвестор потеряет все средства, снижается.

Благодаря диверсификации инвестиционного портфеля доходность инвестора будет более стабильной и предсказуемой.

**Диверсификация инвестиционного портфеля –** это распределение инвестируемых средств между несколькими инвестиционными инструментами с целью снизить риски и свести к минимуму возможные потери.

**Инвестиционный портфель** – это совокупность инвестируемых в различные инвестиционные инструменты с целью получения прибыли средств, диверсифицированная с целью снижения рисков и управляемая как одно целое.



Таким образом, основной принцип диверсификации – «не держать все яйца в одной корзине». Диверсификация должна проявляться во всех инвестиционных инструментах, будь то недвижимость, рынок акций, нефть, золото и пр.

Например, инвестируя средства в акции, нужно позаботиться о том, чтобы эмитентами этих ценных бумаг были разные юридические лица. Если ты, например, решил инвестировать средства в недвижимость, постарайся, чтобы эта недвижимость была различной по своему назначению: жилая, офисная, торговая.

Кроме того, желательно, чтобы инструменты инвестирования, которые входят в инвестиционный портфель, не были взаи-

мосвязаны, т. е. не зависели друг от друга. Если при формировании своего инвестиционного портфеля это учесть, то риски серьёзных убытков значительно снизятся, а вероятность получения прибыли повысится.

Чем больше сумма, которую ты можешь инвестировать, тем на большее количество частей её нужно дробить, чтобы свести к минимуму риск убытков. Конечно, если ты обладаешь незначительным инвестиционным капиталом, то можешь и рискнуть, потому что убытки не будут очень велики. Но вот если сумма инвестиций достаточно высока, без диверсификации никак не обойтись.

### ЗАПОМНИ!

- Деньги должны работать.
- Не принимай инвестиционных решений в суете, второпях и под давлением.
- Никогда не вкладывай денег больше, чем можешь себе позволить. Ни в коем случае не инвестируй заёмные деньги.
- Никогда не инвестируй все средства в один инструмент.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Опиши, как соотносятся между собой возможные риски и потенциальная доходность.

*Задание 2*

Соотнеси термины и их значения.

| | |
|---|---|
| 1. Агрессивная стратегия инвестирования | А. Инвестор не может себе позволить убытки. Объект инвестиций – безрисковые или низкорисковые активы |
| 2. Умеренная стратегия инвестирования | Б. Инвестор не обращает внимания на степень риска, руководствуясь лишь возможной высокой доходностью |
| 3. Консервативная стратегия инвестирования | В. Инвестор может позволить себе некую степень риска для достижения поставленных перед собой целей |

*Задание 3*

Если бы у тебя были свободные средства для инвестирования, какую стратегию инвестирования ты бы предпочёл? Обоснуй свой ответ.

*Задание 4*

Опиши, что представляет собой диверсификация инвестиционного портфеля. Почему необходимо диверсифицировать свой инвестиционный портфель?

*Задание 5*

Выбери наиболее близкий тебе ответ и обоснуй его. Подумай, как данный выбор характеризует твою склонность к риску.

• Спустя 50 дней после инвестирования денежных средств в акции компании «второго эшелона» цена приобретённого актива упала на 25%. Какие действия ты предпримешь?

а) Продашь соответствующие ценные бумаги, чтобы избежать дальнейших возможных потерь, и попытаешься вложить свой капитал в другие активы;

б) приобретёшь дополнительную порцию этих бумаг, поскольку ранее они оказывались хорошим капиталовложением;

в) не будешь предпринимать никаких действий и будешь ждать, чем всё это закончится.

• Тебе только что подвернулась возможность удачно вложить свой капитал, но собственных средств у тебя нет. Готов ли ты взять кредит в банке?

а) Конечно, да;

б) возможно, да;

в) безусловно, нет.

*Задание 6*

Определи доходность акций.

Дмитрий купил 100 акций компании «Богатство» по 100 руб. за штуку, вложив 10 000 руб. За год цена акции возросла до 110 руб. за штуку, и Дмитрий продал их за 11 000 руб.

# ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА, ИЛИ КАК НЕ ПОПАСТЬ В СЕТИ МОШЕННИКОВ

ЗАНЯТИЕ 25

В мире не всё благополучно,
потому что людьми ещё управляют при помощи мошенничества.
*Георг Лихтенберг*



Как же много в мире соблазнов! И вот в очередной раз мы сталкиваемся с заманчивым предложением: внеси некоторую сумму денег, найди ещё несколько человек, которые сделают то же самое, и перед тобой открывается мир больших, быстрых, а главное, лёгких денег! Желание разбогатеть в одночасье толкает нас на безрассудные поступки, заставляя становиться в многочисленные ряды жертв аферистов. Мы забываем простую истину, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке, и начинаем обречённую погоню за богатством, слепо доверяя обещаниям недобросовестных организаторов финансовых пирамид. Что такое финансовая пирамида? Почему финансо-

вые пирамиды пользуются столь высоким успехом у населения? Как распознать финансовую пирамиду? Попытаемся разобраться в этих вопросах.

Общие финансовые потери в мире, связанные с мошенничеством, измерить невозможно. Очевидно одно – они значительны. Финансовая пирамида – один из самых распространённых видов финансовых мошенничеств.

**Финансовая пирамида** – мошенническая схема, в которой доход по привлечённым денежным средствам выплачивается за счёт привлечения новых участников.

Примечательно, что финансовой пирамидой мошенническую схему называют в России. В Германии данную схему называют системой снежного кома (Schneeballsystem). В США подобные структуры называют схемой пирамиды (Pyramidscheme) или схемой Понци, по имени создателя первой финансовой пирамиды в Америке.

В это трудно поверить, но история финансовых пирамид насчитывает века. А создателем первой финансовой пирамиды (1716) был… министр финансов Франции шотландец Джон Ло де Лористон.

В нашей стране финансовые пирамиды имеют не столь длинную, но от этого не менее яркую историю. Первая отечественная финансовая пирамида появилась в 70-х гг. XIX в. в Скопине, уездном городе Рязанской губернии. Её организатором стал Иван Гаврилович Рыков. Организовав частный банк, Рыков, заручившись поддержкой главных редакторов провинциальных и столичных газет, публиковал объявления о весьма высоких банковских процентах по вкладам, что сделало финансовую организацию весьма популярной среди населения. Сначала проценты действитель-

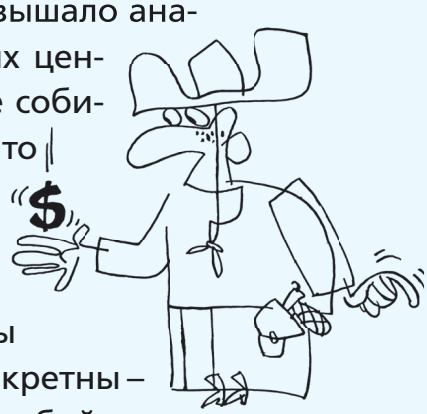
но выплачивались, однако как только закончился приток новых вкладчиков, банк был объявлен банкротом.

Мощная волна финансовых пирамид обрушилась на Россию в 90-е гг. XX вв. Стоит сказать только, что с 1991 г. в России обанкротились или были ликвидированы более полутысячи различных финансовых пирамид.

## Это интересно

Первая пирамида современности была создана в США в 1919 г. неким Чарльзом Понци, незадолго до этого эмигрировавшим в Америку из Италии.

В августе 1919 г. один из испанских бизнесменов в письме Чарльзу переслал международный ответный купон. Такие купоны каждый мог обменять на марки в почтовом отделении. В Испании купон был равен одной марке, в США – шести. Выяснив подробности обращения купона, Понци обнаружил, что соотношение обменных курсов валют позволяет с прибылью перепродавать в США купоны, приобретённые в ряде стран Европы. Понци учредил компанию «The Securities and Exchange Company» (SEC) и склонил нескольких инвесторов к финансированию предложенной им аферы в обмен на простой вексель, обещая им 50-процентную прибыль от трансатлантической торговли уже через 45 дней или даже 100-процентную через 90 дней, что существенно превышало аналогичные выплаты эмитентов других ценных бумаг. На самом деле Понци не собирался скупать купоны. Дело в том, что международный ответный купон мог быть обменен лишь на почтовые марки, а не на наличность, т. е. как инструмент спекуляции купоны не годились. Эти сведения не были секретны – при желании это смог бы выяснить любой из



вкладчиков. Тем не менее к июлю 1920 г. Понци продавал свои векселя на сумму до 250 тыс. долл. в день. Ажиотаж подогревался в том числе и прессой (в частности, «BostonPost»), публиковавшей оплаченные одобрительные материалы.

Пирамида рухнула после публикации в журнале «Post Magazine», подсчитавшем, что, для того чтобы покрыть инвестиции, сделанные компанией Понци, в обращении должны были бы находиться 160 млн купонов, а их в те годы было на руках во всём мире всего около 27 тыс. штук. 10 августа 1920 г. при закрытии компании и ознакомлении с её внутренней бухгалтерией федеральные агенты обнаружили, что SEC денег вообще никуда не инвестировала, а просто платила проценты за счёт поступлений от продаж новых выпусков своих облигаций. К счастью инвесторов, часть денег удалось найти и вернуть. В среднем каждый вкладчик получил около 37 % от номинальной стоимости векселя.

Источник: Свободная энциклопедия Википедия http://ru.wikipedia.org/



Как же уберечь себя и свои накопления от мошенников? Ответ здесь может быть только один: нужно просто расширить свои знания о том, как можно распознать мошенническую схему, а в нашем случае – финансовую пирамиду. А для этого полезно знать основные характерные признаки финансовой пирамиды.

**Признак 1.** *Декларируемая гарантированная высокая доходность*

Отсидевший несколько лет в тюрьме за свою первую финансовую пирамиду Сергей Мавроди в своём проекте «МММ – 2012» обещал своим вкладчикам баснословные доходы – до 50% в месяц. Помните, гарантия постоянной высокой доходности, как правило, значительно превосходящей размеры ставок по банковским депозитам, является одним из основных признаков финансовой пирамиды. И это естественно, ведь заманить человека в ловушку проще всего, сыграв именно на его жадности.

**Признак 2.** *Прибыль за счёт привлечения новых вкладчиков*

Главной особенностью финансовых пирамид является то, что в ходе их работы денежные вклады участников просто-напросто перераспределяются. Другими словами, денежные средства, которые вкладывают участники в пирамиду, не участвуют в производстве товаров или услуг, не инвестируются в реальные активы. Общее количество средств всегда остаётся равным

сумме вкладов участников – меняются лишь владельцы средств. И, как правило, подавляющую часть средств присваивают себе именно организаторы пирамид. Поэтому рост числа участников финансовой пирамиды в геометрической прогрессии означает увеличение благосостояния организаторов финансовых пирамид. Таким образом, условие «пришёл сам – приведи товарища» должно заставить тебя усомниться в добропорядочности финансовой организации.

**Признак 3.** *Ограниченный доступ к учредительным документам компании, финансовой отчётности, информации о размещении денежных средств организацией*

Данное ограничение может быть связано с рядом причин. Во-первых, в уставе организации указаны учредители этой мошеннической схемы, адрес, по которому зарегистрирована организация. Эта информация может заставить усомниться потенциального вкладчика в «чистоте» компании, например, если вдруг окажется, что согласно учредительным документам фирма зарегистрирована за границей.

Во-вторых, устав может поведать и о том, как давно зарегистрирована компания, сколько лет она предоставляет свои услуги на рынке. И если она стремительно врывается на рынок, да ещё с помощью агрессивной рекламы, едва зарегистрировавшись, – это повод быть более внимательным.

В-третьих, отсутствие доступа к информации о размещении денежных средств организацией объясняется неспособностью

компании подтвердить свою деятельность (куда размещаются средства и где можно проверить информацию об их размещении). Очень часто компании голословно сообщают, что ведут свою деятельность в сферах, которые ассоциируются с высокой доходностью: нефтедобыча, нефтепереработка, золотодобыча,

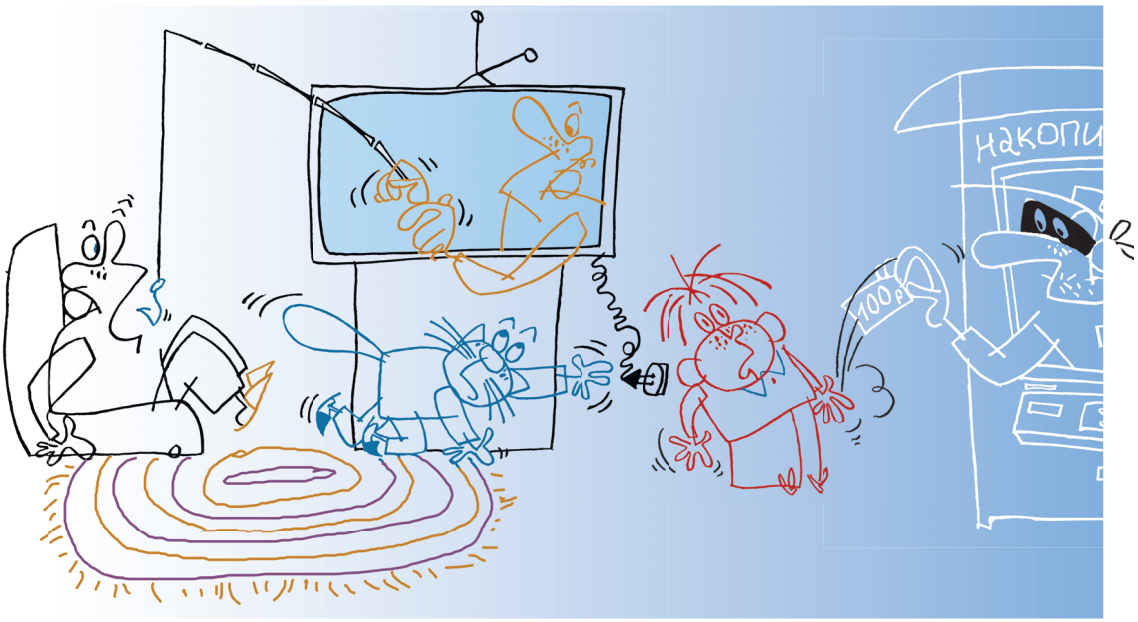
добыча алмазов, строительство и др. В данном случае необходимо получить информацию о конкретных объектах, в которые компания вкладывает средства, и убедиться, что данная фирма имеет к этим объектам отношение. Если же объявляется, что деньги инвестируются в фондовый рынок, то компании должны иметь лицензию. Лицензированная компания обязана по требованию раскрывать информацию о себе и своём финансовом положении, а также обязательно рассказывать о рисках, связанных с инвестированием. С инвестором подписывается специальная декларация (декларация о рисках), в которой сообщается, что человек может потерять часть денег из-за изменения ситуации на рынке ценных бумаг.

**Признак 4.** *Сомнительные договоры*

Как правило, до внесения вкладчиком денег в «сверхприбыльные активы» организаторы финансовых пирамид не допускают возможности того, чтобы он мог получить консультацию юриста по основным положениям подписываемого договора. Поэтому, как правило, вкладчики могут ознакомиться с договором лишь в момент внесения денежных средств. Очень часто договор оказывается составленным так, что фирма фактически не несёт ответственности за возврат денег, несмотря на обещания гарантий сверхприбыли. Следовательно, прежде чем подписать договор, необходимо в нём разобраться и убедиться в том, что ты, например, не станешь после подписания документа спонсором, внёсшим свои средства на безвозмездной основе, и т. п. Даже в заслуживающей доверия компании договор нужно читать очень внимательно. Если договор пестрит сложными терминами и неясными формулировками, написанными мелким шрифтом, лучше проявить осторожность. Спрашивай у представителя организации всё то, что непонятно, не испытывая неловкости за отнятое у сотрудника время. В случае если договор, по твоему мнению, составлен корректно и учитывает твои интересы, обрати внимание на финансовый документ, который тебе выдадут взамен внесённых средств. Факт передачи денег также должен оформляться грамотно.

**Признак 5.** *Агрессивная реклама, постоянная мотивация к сотрудничеству*

Если ты видишь громкие обещания на экранах телевизора, на уличных баннерах, твой взгляд «замылили» всплывающие окна в Интернете о финансовой независимости, свободе, заманчивых программах для инвестирования: «Накопи на квартиру! на машину! на дачу! на учёбу! на отдых!», возможно, тебя обрабатывают специалисты, которые умеют усыпить






бдительность. Поэтому здесь нужно быть предельно внимательным. Часто финансовые пирамиды при личном контакте представляют люди, являющиеся хорошими психологами. Тебя убеждают, что ты не случайный(ая), что ты избранный(ая), что тебе повезло. И здесь главное – трезво оценить, что есть правда, а что ложь.

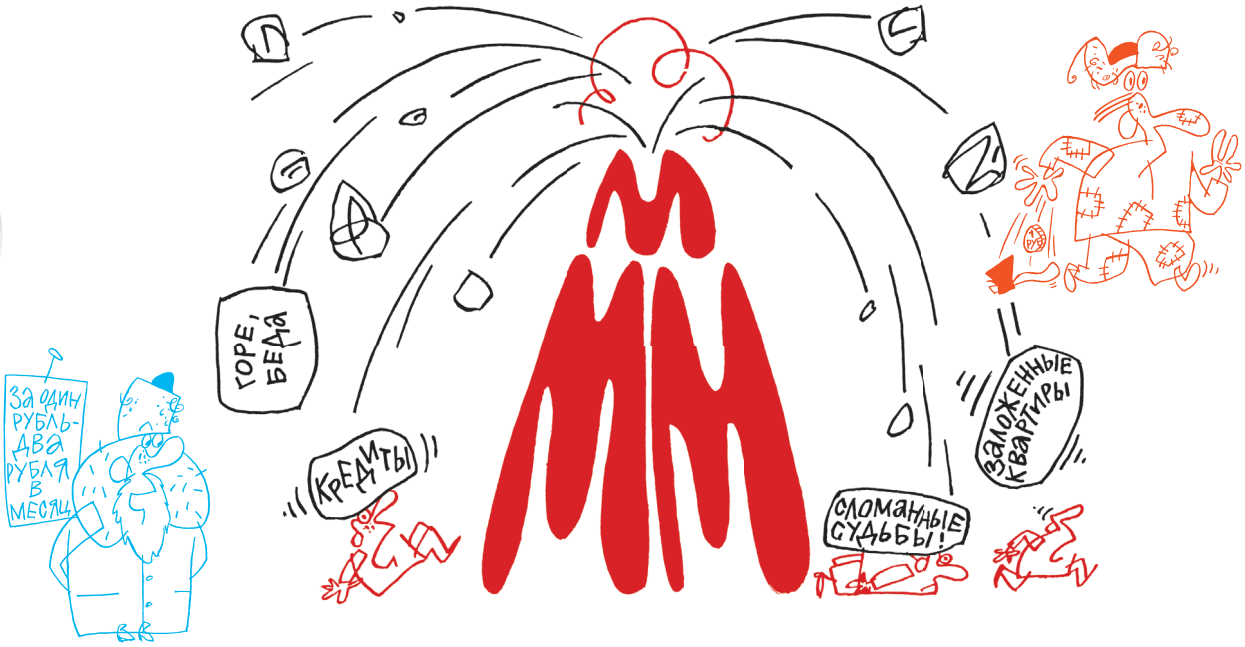
Насторожить должна и реклама компании в метро, на страницах бесплатных газет, на всевозможных досках объявлений. Если сайт компании, предлагающей выгодное сотрудничество, расположен на бесплатном хостинге, это также является сигналом для осторожного, взвешенного отношения к вопросам инвестирования.

## ЗАПОМНИ!

Признаки финансовой пирамиды:

1. Декларируемая гарантированная высокая доходность.
2. Прибыль за счёт привлечения новых вкладчиков.
3. Ограниченный доступ к учредительным документам компании, финансовой отчётности, информации о размещении денежных средств организацией.
4. Сомнительные договоры с вкладчиками.
5. Агрессивная реклама.

Таким образом, прежде чем отдать заработанные собственным трудом, накопленные денежные средства, подумай о том, кому и на что ты их отдаёшь. Естественно, не все рассмотрен-






ные выше признаки однозначно указывают на то, что перед тобой финансовая пирамида. Но наличие у компании хотя бы нескольких признаков – это уже повод серьёзно задуматься. Не бойся спросить или уточнить у представителей организации то, что кажется подозрительным. Сегодня неудобно спросить – завтра рискуешь остаться без своих сбережений. Не верь никому

на слово в финансовых вопросах. Читай внимательно договоры, проверяй информацию в независимых источниках, советуйся со специалистами, родными, коллегами. И не забывай, когда будешь в очередной раз слышать о предложениях гарантированной высокой доходности, что высокой доходности без высоких рисков практически не бывает и любая финансовая пирамида рано или поздно разрушится. В этом закономерность её существования.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Дай общую характеристику финансовой пирамиды по плану:

1. Определение.
2. Характерные признаки.
3. В чём состоит опасность финансовой пирамиды.
4. Известные тебе примеры финансовых пирамид.

*Задание 2*

Определи, являются ли верными следующие утверждения:

1. Будучи участником финансовой пирамиды, ты гарантированно становишься получателем высоких доходов на вложенные средства.

2. Любая финансовая пирамида рано или поздно будет разрушена.

3. Вкладывать средства в финансовую пирамиду так же рискованно, как открывать депозит в коммерческом банке.

4. Если родные и знакомые уже стали обладателями сверхдоходов от участия в финансовой пирамиде, значит, стоит поторопиться и тоже стать счастливым вкладчиком.

5. Если финансовая пирамида только начала свою деятельность, то есть все шансы получить обещаемые доходы.

*Задание 3*

На сайте http://tizermanu.besoba.com опубликован список действующих финансовых пирамид 2013 г. Проведи анализ компаний, представленных в рейтинге, на наличие признаков финансовой пирамиды. Составь краткий отчёт по следующей форме:

| № п/п | Наименование компании | Вид деятельности | Срок функционирования | Признаки финансовой пирамиды |
|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | |
| ... | | | | |

Расскажи родителям о проведённом тобой исследовании и об опасности, которая поджидает участников финансовой пирамиды.

*Задание 4*

Выбери утверждения, характеризующие финансовую пирамиду.

1) Финансовая пирамида позволяет получать доходность, значительно превышающую доходность банковского депозита;

2) доход по привлечённым денежным средствам выплачивается за счёт поступления денежных средств от привлечения новых участников пирамиды;

3) схема получения дохода в финансовой пирамиде заключается в том, чтобы своевременно (в числе первых) вступить в финансовую пирамиду и своевременно (в числе первых) выйти из неё;

4) государство гарантирует возврат вложенных средств в размере 700 тыс. руб.;

5) информация о финансовом положении компании и о рисках, связанных с инвестированием, находится в открытом доступе;

6) действует агрессивная реклама компании в метро, на страницах бесплатных газет, в Интернете;

7) сайт компании не открывается или содержит исключительно устаревшие данные;

8) единственным учредителем организации может являться малоизвестная компания, о которой сложно найти информацию;

9) гарантом возврата вложенных вкладчиками средств является Правительство Российской Федерации.

# ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

ЗАНЯТИЕ 26

Прохвосты, проходимцы и пройдохи
И прочие, кто духом ядовит,
В гармонии с дыханием эпохи
Легко меняют запахи и вид.
*Игорь Губерман*



Наверное, в Интернете тебе приходилось читать о том, что какой-то потребительский кооператив или сетевой бизнес по продаже совершенно безобидного товара признан финансовой пирамидой. Что же это получается? Финансовые пирамиды могут принимать различные формы? Постараемся разобраться в этом вопросе.

Ни для кого не является секретом то, что создатели финансовых пирамид постоянно выдумывают новые способы и формы мошенничества. В связи с этим представляется необходимым рассмотреть основные формы финансовых пирамид, которые и сегодня пользуются популярностью у населения.

Вот некоторые из них.

**Вид первый – Клубы**

Сущность данной мошеннической схемы заключается в том, что человеку, состоящему в клубе, якобы занимающемся инвестициями в высокодоходную недвижимость, землю, строительство и пр., обещают высокий доход. Как правило, данный доход в 2–3 раза выше доходов по банковским депозитам плюс комиссия за привлечение новых вкладчиков. Однако для вступления в клуб необходимо внести вступительный членский взнос. Новички вносят деньги, за счёт которых и получают доход другие участники. В определённый момент выплаты прекращаются, а клуб исчезает. В результате полученная вкладчиками сумма оказывается ниже первоначального вклада. Люди же, которые вступили в этот клуб последними, остаются ни с чем.

Как правило, жертвой финансовых пирамид является население с невысоким доходом. Однако случаются исключения. Иногда жертвами финансовых пирамид становятся крупные бизнесмены, считающие, что они делают выгодное вложение своих собственных средств. И здесь можно привести множество примеров функционирования «элитных клубов», которые чаще всего являются закрытыми для людей с невысоким доходом.



### Это интересно

Наиболее наглядным примером такого клуба является сеть, созданная швейцарской фирмой «Астран». Её основой являлись элитарные закрытые клубы, члены которых обязательно должны были иметь чрезвычайно респектабельный вид, платить высокие взносы (не менее 1200 долл.) за право вступления и посещения клуба. Клубы чрезвычайно придирчиво выбирали будущих членов, исходя из их финансового состояния, внушаемости, готовности верить бездоказательным заявлениям и т. п., и сразу предупреждали новичков о необходимости скорейшего нахождения новых желающих, иначе дивиденды не выплачивались. При этом члены клуба официально не

покупали никаких акций или облигаций, а оформляли взносы как дарение некоторой суммы одного частного лица другому. Благодаря тому что клубы не стремились к мгновенному расширению числа своих членов, а также тому, что их организаторы на собраниях использовали приёмы, позволяющие сделать вывод о применении технологий нейролингвистического программирования (НЛП), клубы сети «Астран» вскоре появились в городах не только Российской Федерации, но и всего СНГ. Так, несмотря на относительную малочисленность, по данным прессы, только из Брестской области Беларуси на счета «Астран» поступило около 2 000 000 долл. Во время обыска в брестском клубе был найден документ, в котором детально анализируются «ошибки» организаторов МММ и других пирамид, а также даются практические рекомендации по организации работы «в новых условиях». Похожие принципы применяются компаниями «Амарис», «Реванш», «Международный инновационный центр», «Константа», «Атлантида», «Золотой Меркурий» и др.

Источник: http://forexaw.com

**Вид второй – финансовые пирамиды, замаскированные под кредитные потребительские кооперативы граждан**

Несколько лет назад на рынке появился новый вид финансовых компаний – кредитные потребительские кооперативы граждан.

Кредитный потребительский кооператив граждан (КПКГ) представляет собой небанковскую кредитную некоммерческую организацию, образуемую в виде добровольного объединения

физических лиц для осуществления взаимной финансовой помощи, а именно для формирования личных сбережений и предоставления из них займов членам организации.

Схема КПКГ тут же была принята на вооружение мошенниками. Сегодня некоторые кооперативы обещают очень высокую доходность на вложенные средства, за которой не стоит ни реального производства, ни фондового рынка. Например, КПКГ «Росгражданкредит», не имея лицензии на осуществление банковских услуг, распространял рекламные объявления с обещаниями при-

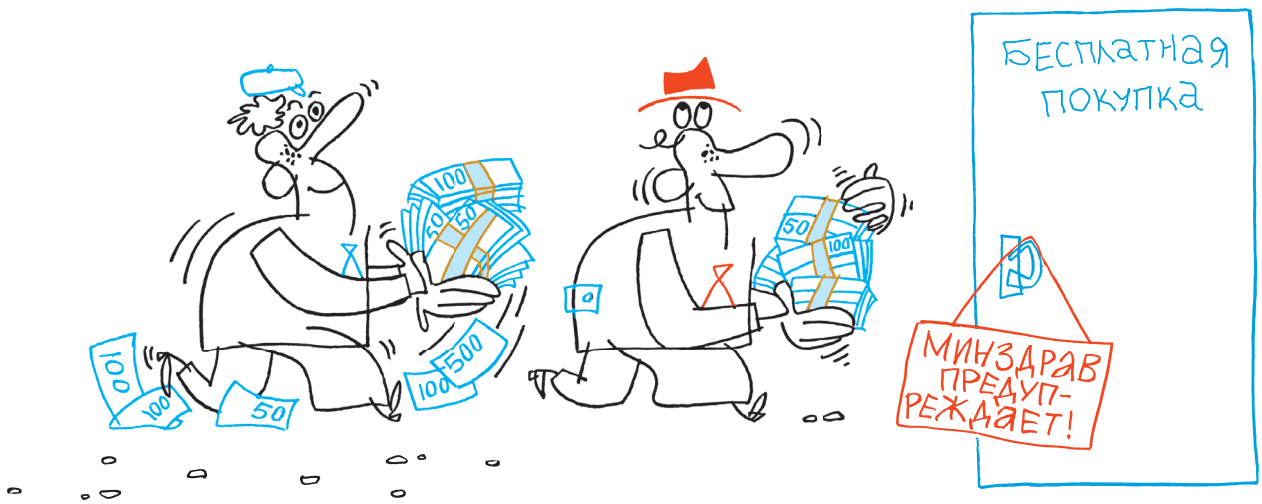
нимать денежные вклады у населения под высокие проценты – до 30 % годовых. Деньги же для выплаты процентов вкладчикам в соответствии с классической схемой берутся из средств привлечённых впоследствии участников.

**Вид третий – финансовые пирамиды, замаскированные под торговые компании**

О возможности покупки какого-либо товара по выгодной цене человек узнаёт через Интернет или бумажный каталог. При этом обещают, что если он привлечёт к покупке кого-то ещё, то получит товар абсолютно бесплатно. Клиент платит, но либо ничего не получает, либо ему доставляют некачественную, не соответствующую цене продукцию. Выяснить, кто именно получил деньги, бывает очень сложно. Данный вид пирамид не стоит путать с сетевым маркетингом (MLM-бизнес (multilevelmarketing). Здесь и продукт реальный имеется, и документация в порядке, и компании открытые, и деньги выплачиваются дистрибьюторам с товарооборота, а не из взносов или из сумм за якобы вступительные покупки новых участников.



Обозначенные формы «сравнительно законного отъёма денег у населения» сегодня достигли более высокого уровня. Талантливые аферисты сумели мошеннические схемы адаптировать к электронным технологиям, и всё чаще мы встречаемся с ними в Интернете. По сути, это реставрация старых финансовых пирамид на новом витке технологического развития



общества, когда начинают активно использоваться интернет-деньги. Подобные пирамиды даже название получили особое: HYIP или по-русски Хайп.

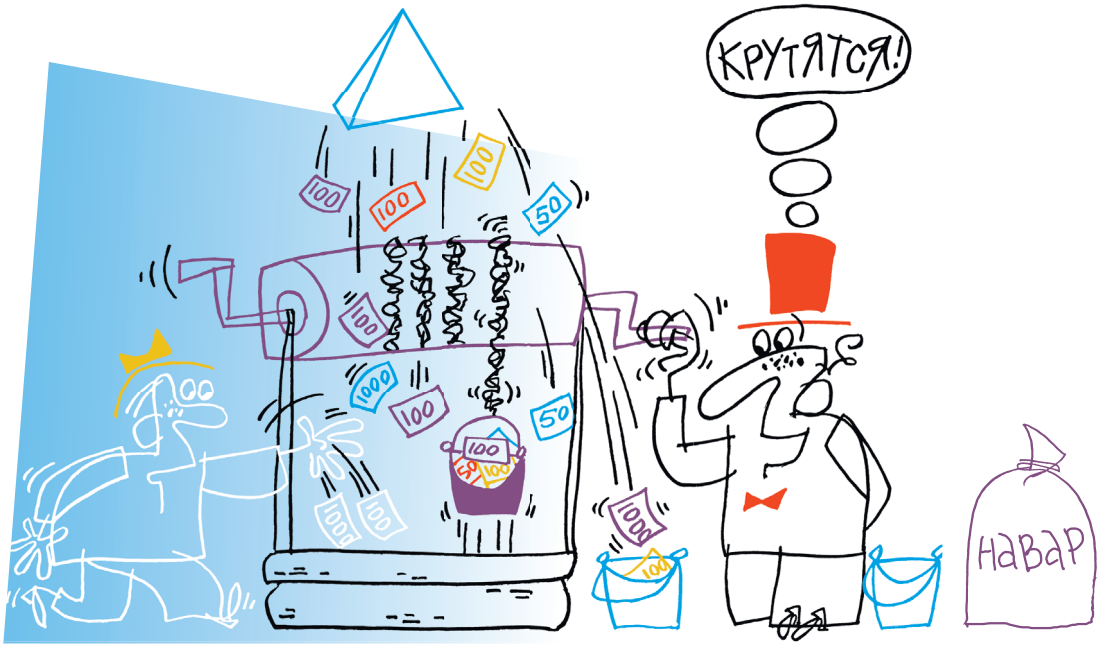
Вообще Хайп (от англ. HYIP, аббревиатура от High Yield Investment Program) – это высокодоходная инвестиционная программа, капитал которой формируется из взносов пользователей сети Интернет. Далее в зависимости от успеха реализуемой инвестиционной программы инвесторы получают свои доходы. Однако на самом деле за Хайпами часто скрываются финансовые пирамиды, т. е. Хайпов в традиционном понимании, осуществляющих реальную инвестиционную деятельность (игра на рынке FOREX, инвестиции в золото, нефть, алмазы, ценные бумаги и пр.), почти не осталось.



Отличить финансовую пирамиду от реально функционирующего Хайпа довольно сложно. Организатор Хайп-пирамиды, как правило, отвечает по своим обязательствам перед инвесторами до тех пор, пока осуществляется приток новых вкладчиков и пока не будет достигнут запланированный им объём доходов. Одни Хайпы могут работать до десяти дней, другие – до года, третьи – до двух лет, прежде чем они перестанут платить инвесторам и Хайп признают Скамом (от англ. *scam* — обман).

Таким образом, риск потерять инвестированные в Хайп деньги чрезвычайно велик. Если ты вложил средства в Хайп-пирамиду, вероятность возврата собственных средств и получения дохода зависит от стадии жизненного цикла проекта, от его распространённости среди пользователей сети Интернет и их желания участвовать в подобном сомнительном деле. Если ты вложил средства в реальный Хайп, финансовый успех данной операции определяется способностью проекта генериро-

вать доходы в заданных условиях. Зачастую даже косвенное воздействие отдельных факторов может привести к коллапсу инвестиционного проекта. Однако сколько бы мы ни говорили о высоких финансовых рисках, почти каждый день появляются новые Хайп-проекты и пользователи Интернета в погоне за сверхдоходами инвестируют свои средства. Действительно, вероятность получения высоких доходов, не выходя из собственной квартиры, окрыляет. Но это только вероятность. Например, такой Хайп-проект, как «Unitedhyipleague», платит по 2,5 – 3% каждый рабочий день и проработал на 20.02.2014 г. уже свыше 500 календарных дней; проект «iTMobiles» платит по 0,9 – 2,3% каждый день, проработал на 20.02.2014 г. уже свыше 60 дней; проект «Leancy» платит до 5% ежедневно, прора-




ботал на 20.02.2014 г. уже свыше 45 календарных дней. Можно продолжать бесконечно, вот только статистики об инвесторах, потерявших свои средства, увы, не существует.

Примечательно, что Хайп-индустрия в последнее время набирает обороты, и всё чаще в пространстве Интернета ты можешь встретить веб-сайты, занимающиеся Хайп-мониторингом. Организаторы подобных сайтов-мониторингов ведут само-

стоятельную работу по инвестированию средств в различные Хайп-проекты и на основе сложившегося личного мнения отображают информацию о состоянии дел Хайпов.

Кроме того, на сайтах-мониторингах могут существовать различные порталы для голосования. Здесь каждый вкладчик может повлиять на рейтинг Хайпа и оставить свой комментарий, отзыв. Это увидят другие пользователи сайта-мониторинга и сделают для себя определённые выводы. Однако нередко случается, что администраторы сайта-мониторинга и Хайпа действуют в сговоре, поэтому рекомендуется анализировать информацию сразу нескольких сайтов-мониторингов.

Но, как ни крути, Хайпы обладают всё теми же признаками финансовой пирамиды, о которых мы говорили выше, а следовательно, и итог участия в них будет, скорее всего, печальным.

Почему же до сих пор появляются новые виды финансовых пирамид и люди до сих пор становятся добровольными жертвами мошенников? Успешность большинства финансовых пирамид имеет ряд причин.



Причина первая – стремление человека во что бы то ни стало удовлетворить непомерные, ненасытные желания. Если быть конкретнее – людская жадность, пренебрегающая всякой логикой и здравым смыслом, и авантюризм. Когда человек видит, как другие начинают получать сверхдоходы от вложенных средств, у него загораются глаза, и он мчится со своими накоплениями в сомнительные компании в ожидании чуда.

Представим себе, к примеру, случай Ивана Ивановича.

Пришёл Иван Иванович к соседу Петру Петровичу на чай, а тот ему хвалится: вложил деньги в кредитный потребительский кооператив «Рога и копыта» под 40% годовых! На что Иван Иванович говорит: «Какой же ты глупый! Бесплатный сыр бывает только в мышеловке!» Сосед спорить с ним не стал, продолжал относить свои скромные доходы в кооператив. Пару месяцев спустя при встрече Пётр Петрович поделился с Иваном Ивановичем, что проценты кооператив поднял и теперь доходность вложений составляет 50% годовых. Иван Иванович невольно начал считать:

если бы после прошлой встречи вложил свои сбережения в кооператив, то сегодня не только хватило бы средств на ремонт, но и отдохнули бы с женой на море. Пожалев об упущенной выгоде, Иван Иванович поинтересовался у Петра Петровича, где располагается теперь уже вожделенный кооператив…

Причина вторая – стереотип ограниченности (дефицита). Дефицит содействует продвижению продукта на рынке. Привлекательность объекта можно усилить, заставив его казаться дефицитным и недоступным, устанавливая барьеры, затрудняющие доступ к данному объекту. Ведь именно это с нами делают и организаторы финансовых пирамид, когда мы сломя голову бежим к самым близким людям, чтобы по секрету рассказать, как стать счастливым обладателем дефицитного предложения.

Причина третья – финансовая безграмотность населения. Именно недостаток финансовых знаний и навыков у населения, отсутствие культуры обращения с деньгами и низкая мотивация к сбережению и инвестированию позволяют мошенникам создавать финансовые пирамиды. А поскольку не каждый человек обладает общими представлениями о деятельности субъектов на финансовом рынке и часто обещанная сверхдоходность затмевает глаза, то всегда найдутся те, кто будет это использовать в своё собственное благо, – организаторы финансовых пирамид. Таким образом, финансовые пирамиды не исчезнут никогда, но нужно сделать всё возможное, чтобы не попасть в их сети.



Жизнь любой финансовой пирамиды можно условно разделить на три этапа. Сначала, на этапе строительства пирамиды, в компанию поступают от вкладчиков большие вложения. Значительная часть этих денежных средств сразу оседает в карманах организаторов. Затем, на втором этапе, вкладчики обращаются в пирамиду за получением процентов. В некоторых случаях им, конечно, выплачивают часть обещанных денег, но чаще всего долг пирамиды растёт с невероятной скоростью. И вскоре наступает заключительный этап – пирамида рушится. Финансовая пирамида неизбежно погибает, а вместе с ней пропадают и все вклады.

## ЗАПОМНИ!

Становясь участником финансовой пирамиды, ты заведомо рискуешь остаться без своих вложений.

Что же делать, если ты или члены твоей семьи столкнулись с финансовой пирамидой и, вовремя распознав злой умысел её организаторов, отказались от сотрудничества? Конечно же, не

стоит оставаться равнодушными, необходимо проявить свою гражданскую позицию и подать заявление в правоохранительные органы по месту жительства. То же самое необходимо порекомендовать сделать и твоим знакомым, которым также было предложено участие в той или иной мошеннической схеме. Помни: чем больше граждан обратится в соответствующие органы, тем меньшее число людей пострадает от недобросовестных организаторов финансовых пирамид.

Если же ты или члены твоей семьи всё же стали жертвой финансовой пирамиды, помни, что шанс вернуть деньги есть. Многое зависит от того, насколько быстро ты поймёшь, что стал жертвой мошенников, и обратишься в правоохранитель-

ные органы, чтобы помогли вернуть, по существу, украденные деньги.

И всё же не стоит забывать о том, что в современном мире деньги трудно заработать и легко потерять. Невозможно предугадать, где и когда рухнет следующая финансовая пирамида. Если ты собираешься доверить свои деньги подобным компаниям, у тебя есть серьёзный повод задуматься. И не забывай два правила инвестора от знаменитого Уоррена Баффета:

**Правило первое. Берегите деньги!**

**Правило второе. Помните правило первое.**

Будь бдителен, не попадайся в руки мошенников!

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Назови, какие виды финансовых пирамид тебе известны.

*Задание 2*

Выдели основные этапы в жизни финансовой пирамиды.

*Задание 3*

Найди в Интернете информацию о любой финансовой пирамиде, организаторы которой благодаря своей изощрённой хитрости и доверчивости людей смогли сколотить огромные капиталы. Сделай мультимедийную презентацию о деятельности этой компании с акцентированием внимания на признаках, указывающих на мошеннические действия со стороны её организаторов. Расскажи о деятельности этой компании одноклассникам, сопроводив своё повествование сделанными тобой слайдами.

ЗАНЯТИЕ 27

# ВИРТУАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ, ИЛИ КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ ПРИ РАБОТЕ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Знать, где ловушка, — это первый шаг к тому,
чтобы избежать её.
*Фрэнк Херберт*



Как бы странно и прискорбно это ни было, но мощь технического прогресса действует не только во благо, но и во вред человечеству. Сегодня жизнь любого человека невозможно представить без сотен тысяч килобайт информации, которые он получает и отправляет через сеть Интернет. Однако именно Всемирная паутина в настоящее время является пристанищем разного рода мошенников, которые готовы присвоить средства любого доверчивого пользователя, в том числе и твои. Некоторые из наиболее распространённых способов безвозмездного присвоения денег россиян обсудим в рамках нашего занятия.

**Фишинг**

Это одна из наиболее распространённых схем похищения платёжных реквизитов и паролей пользователей компьютеров. Как часто пользователи присматриваются к адресу, который введён в адресной строке? Можно предположить, что чаще всего не присматриваются. Из этого следует, что любой сайт, оформленный по аналогии с сайтом банка или сайтом платёжного кошелька, не вызовет у пользователя никакого недоверия. Он, как это делал уже не раз, введёт номер кошелька, пароль и оплатит товар. И вот тут наступает момент истины. Если сайт, на котором был введён пароль, не является подлинным, то через определённое время с карты плательщика или с его электронного кошелька спишут все деньги. Такое случается со многими гражданами нашей страны практически ежедневно, и тут вина не только мошенников, но и самих пользователей. Причина потери собственных сбережений кроется в первую очередь в их невнимательности.



Источник фишинговых угроз таится в малоизвестных интернет-магазинах, а также спам-ссылках в социальных сетях и на интернет-почте, т. е. на тех интернет-страницах, которые предполагают введение конфиденциальной информации. Основная задача мошенников – отвлечь внимание человека, представив на экране страницу, полностью идентичную странице платёжной системы, которой он пользуется. В отдельных случаях фишинговый сайт предполагает взаимодействие с реальными людьми. Так, известен случай, когда клиент одного из банков, после того как вошёл в свой онлайн-кабинет (как он думал), ввёл номер сотового телефона и имел продолжительную беседу с неким якобы работником банка. Тот предлагал клиенту сообщить некоторые личные данные, включая пин-код банковской карты.

Как уберечься от фишинга? Рецепты есть, и они достаточно просты.

1. Перед тем как ввести платёжные реквизиты и пароль, необходимо обратить внимание на начало адресной строки. Поскольку передача сведений происходит по защищённым ка-

налам, в начале адресной строки должны находиться буквы http://.

2. Важно внимательно изучить адрес сайта в адресной строке. Ни в коем случае нельзя вводить личные данные на странице сайта, в адресной строке которого изменена хотя бы одна буква. Например, адрес http://www.yandex.ru и http://www.yondex.ru – это два абсолютно разных сайта, с различным содержанием, поэтому изменение даже одной буквы уже повод насторожиться и отказаться от платежа.

3. Пользователь должен остерегаться перехода по спамовым рассылкам со взломанных страниц, именно эти ссылки наиболее опасны с точки зрения похищения денег.

4. За правило нужно принять использование только известных и проверенных страниц интернет-магазинов. Опасность малоизвестных интернет-магазинов в том, что они не только обманут клиентов с платёжной системой, но и просто не вышлют заказанный товар. В результате клиенты лишатся и денег, и покупки.

ВАЖНО!

Чтобы уберечься от фишинга, придерживайся следующих правил:

1. Проверь содержание адресной строки.
2. Не переходи по спамовым ссылкам.
3. Покупай товары и услуги только в проверенных интернет-магазинах.

**Фарминг**

Более продвинутой версией фишинга является фарминг. Пользователя, так же как и при фишинге, направляют на другой сайт. Однако это делается уже не через поддельные ссылки, а посредством заражения компьютера вредоносными программами. Вирусы либо делают так, что, даже если адрес сайта введён правильно, пользователь всё равно попадает на поддельный сайт, либо просто пересылают вводимые им пароли и номера кошельков своим владельцам. Подручными средствами тут справиться не получится. Заражение происходит независимо от желания человека при посещении самых различных сайтов, поэтому действенным вариантом защиты может стать только хорошая антивирусная программа. Такая программа блокирует вирус в самый момент заражения и не позволяет проникнуть в компьютер. В случае если антивируса нет, то от фарминга защититься невозможно.

**Скандинавский аукцион**

Достаточно популярным способом сравнительно лёгкого обогащения за счёт граждан – активных пользователей сети Интернет является скандинавский аукцион. Можно ли аукцион считать мошенничеством? Конечно, нет, однако сама схема очень благоприятствует использованию её и в преступных целях. Модель выманивания денег достаточно проста. На аукцион выставляется товар с первоначальной стоимостью всего в один рубль. Шаг аукциона составляет 25 коп. (или около того – всё зависит от конкретного аукциона), однако за право сделать такой шаг участник должен

уплатить 10 руб. (тоже варьируется в зависимости от сайта). Таким образом, за то, чтобы увеличить первоначальную цену до 1 руб. 25 коп., участник должен заплатить 10 руб. Следующий участник, перечислив ещё 10 рублей, поднимет ставку до 2 руб. и так до бесконечности. Аукцион заканчивается в случае, если в течение 30 минут (часа, двух и т. п.) не будет подано ни одной заявки. После этого товар продаётся участнику, предложившему последнюю ставку. Вроде всё просто, и человек может вполне получить заветную вещь по очень даже привлекательной цене.

Давайте рассмотрим один пример того, как здесь теряются деньги.

### ПОСЧИТАЕМ!

Пользователь заходит на один из сайтов и с восхищением и надеждой видит, как какой-то счастливчик умудрился приобрести плазменный 3D-телевизор за 1801 руб. 50 коп. Неплохо? Да, но на первый взгляд. Дело в том, что никто в рыночной экономике не будет продавать товар себе в убыток. Но откуда деньги? Дело вот в чём. Представим, что в приведённом примере шаг ставки – 5 коп., а стоимость шага – 10 руб. Для того чтобы цена достигла 1801 руб. 50 коп., участники должны оплатить 36 010 шагов! Таким образом, доход владельцев такого аукциона составит 360 100 руб. плюс 1801 руб. 50 коп., которые оплатит победитель.

Ошеломляет? Таким образом, всё мероприятие становится привлекательным уже не для участника, а для владельца аукциона. Однако существует небольшая оговорка: если все участники – это реальные люди. Возникает вопрос: неужели в аукционе может участвовать и кто-то ещё? Да, это роботы. Их цель – не дать закончиться игре до тех пор, пока владелец товара не получит требуемый доход. В случае совсем уж откровенного мошенничества в аукционе выигрывает также робот. Но об этом узнать никому из реальных участников не придётся, к сожалению.

Резюмируем: мошенничеством действия организаторов скандинавского аукциона считать нельзя. Здесь нет хищения или при-

своения чужого имущества обманным путём. Игроки знают правила, играют по ним, стало быть, соглашаются с этими правилами. Никто никого не обманывает. Игроку сказано изначально – он рискует своими деньгами. Может выиграть, но может и проиграть. Да и квалифицировать действия по статье «мошенничество» – прерогатива суда.

**«Семь кошельков»**

Это один из самых простых способов отъёма денег у пользователей сети Интернет. Мошенникам нет необходимости знать даже какие-то основы программирования. Вот одно из объявлений – типичное для системы «Семь кошельков».

*«Я предлагаю Вам возможность зарабатывать деньги, не выходя из дома, участвуя в проекте от организаторов системы «Деньги». После первых 2–3 месяцев участия в данном проекте Вы*

**Система «Семь кошельков»**

*будете иметь доход не менее 1000 долларов/месяц, это доказано многочисленными участниками проекта. Ваш доход будет полностью зависеть от Ваших усилий и времени, затраченного на работу. Никакого подвоха. Вам всего лишь придётся потратить 90 рублей, и вы начнёте работать. Работа в основном заключается в размещении объявлений на специализированных сайтах. Для получения солидного*

*дохода нужно ежедневно размещать сотню объявлений, проходя регистрацию на многих сайтах. Так же нужно отвечать на письма. Потребуется усердие и время.*

*СУТЬ ПРОЕКТА «Деньги». Вы получаете список из семи номеров, каждый номер – это кошелёк одной из платёжных систем одного из участников проекта. Для вступления в проект Вы переводите с Вашего кошелька по 10 рублей на каждый кошелёк из списка. Затем сдвигаете номера в списке на 1 позицию вверх. В результате верхний (первый) номер удаляется из списка (и выбывает из проекта) и высвобождается нижняя (седьмая) позиция в списке. В эту (седьмую) позицию Вы вписываете номер Вашего кошелька. Теперь Ваш кошелёк в списке кошельков участников проекта! Приступаете к работе. Размещаете своё объявление в сети Интернет, на сайтах, посвящённых поиску работы, тем самым распространяете список, содержащий Ваш кошелёк, а заодно и мой, и других участников проекта».*



С первого взгляда кажется, что информация проста и понятна, однако подвох существует: никакой системы нет – это вымысел тех, кто подаёт объявление. Смысла отсылать деньги куда бы то ни было тоже нет. Любой пользователь может завести семь кошельков, рассылать подобный спам всем пользователям, чьи адреса в сети сможет найти, и станет таким же мошенником. Периодически в Интернете пытаются наладить системы, которые позволили бы придать схеме «Семь кошельков» организованную структуру, а вместе с ней и новое дыхание. Однако все попытки со временем сходят на нет – как ни крути, но суть модели – пирамида, пусть и не такая изощрённая, как МММ-2011.

**МММ-2011**

Пирамида МММ-2011 является одной из крупнейших пирамид в сети Интернет, созданных в последнее время. Реклама системы, придуманной С. П. Мавроди, была доступна в реальной жизни на билбордах и рекламных щитах, а также в Интернете, в том числе на сайте самой системы. Любому человеку с экономическим образованием будет понятно следующее: если некий инвестор отдаёт кому-то свои деньги под проценты, то человек или

организация, получившие такие деньги, становится финансовым посредником. Почему финансовым посредником? Всё просто: чтобы отдать инвестору его же деньги обратно с процентами, финансовому посреднику нужно их передать ещё кому-то под проценты, часть из которых он отдаст после всех операций инвестору, т. е. пока есть кто-то, кто платит посреднику, инвестор может рассчитывать на получение своих денег и процентов.

Но вот с МММ, как, впрочем, и с другими пирамидами, ниточка на этих самых пирамидах как раз и обрывается. Они берут деньги, а вот куда вкладывают – не говорят. Судя по словам организатора, они идут мимо него. О том, что они размещаются на рынке ценных бумаг, в банках, в реальном секторе, тоже ничего не сказано. Откуда же берётся прибыль? Ответ повергает в изумление: «Не забивайте себе голову этими глупостями. Вы знаете, как работает телефон? Вам это вообще надо знать? Главное, что он работает. Нажимаешь кнопку – сигнал пошёл. А как – неважно. Ну, волны там какие-то электрические и пр. Да какая разница?! Так же в точности и здесь. ЭТО – работает!»

(http://giryaev.com/blog/mmm_2011_piramida_obmanshhikov_i_prostakov/2011-01-29-121)



Частичным объяснением источников дохода инвестора может служить следующая схема: 20% инвестор платит тому, кто привёл его, ещё 10% – тому, кто привёл того, кто привёл инвестора, и т. д., т. е. 30% (как минимум) распределяется между старыми участниками, благодаря которым инвестор попал в систему, оставшиеся средства распределяются, по всей видимости, следующим образом: часть на 20-процентную доходность для обычных участников системы и на 30-процентную для льготников (список которых очень размыт и определяется самим С. П. Мавроди).

Идея перехода в Интернет пирамиды МММ-2011 выглядит очень даже разумным ходом. Почему?

1. Здесь есть широкий контингент потенциальных участников. Что могут предложить традиционные СМИ? Высокую стоимость минуты рекламного времени за обращение к уже опытному и

почти как 20 лет назад обработанному контингенту. Контингент Интернета намного более молодой, авантюрный и денежный.

2. Издержки такого предприятия чрезвычайно низки. Действительно, владельцу МММ-2011 необходимо было фактически оплачивать только услуги программиста. Офис, сотрудников, оборудование и прочие атрибуты современного бизнеса проект МММ-2011 не предполагает.

3. Отсутствует необходимость иметь дело с наличными деньгами. При ведении бизнеса в реальном мире все операции с деньгами должны быть строго задокументированы. Приняли деньги? Покажите, на каком основании. Продали услугу? Где договор на оказание услуг? В случае с МММ-2011 люди по собственной инициативе обмениваются между собой деньгами, и никаких документов не требуется.

4. Создатель системы создал всего лишь идею, а организационно-правовую форму ей не придал, т. е. никакой пред-

принимательской деятельности не осуществляется, отсутствуют официальные денежные операции. Следовательно, формально С. П. Мавроди создал идею и рассказал её в Интернете, а там её подхватили и воплотили в жизнь.

Однако как ни крути, но МММ-2011 так и осталась пирамидой, что пришлось ощутить на собственном кошельке многим её участникам уже весной 2012 г. В то же время неудачный опыт МММ-2011 не помешал созданию новой системы – МММ-2012.

На представленном занятии было описано только несколько распространённых способов сравнительно честного и не очень отъёма денег у пользователей Сети. Сказать, что список не полный, – не сказать ничего. Не были упомянуты нигерийские письма и купонные сайты, мы не коснулись темы расчётов банковскими картами через Интернет и пр. Тем не менее интерес к повышению финансовой грамотности населения со стороны граждан вселяет надежду, что ущерб от различного рода виртуальных ловушек будет снижаться.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Перечисли основные признаки фишингового сайта.

*Задание 2*

Почему рискованно участвовать в скандинавском аукционе?

*Задание 3*

Как ты считаешь, в чём состоит мошенничество в системе «Семь кошельков»?

*Задание 4*

Чем опасны финансовые пирамиды в Сети?

*Задание 5*

Какие советы не смогут уберечь тебя от фишинга? Найди верные ответы.

а) Перед тем как ввести платёжные реквизиты и пароль, необходимо обратить внимание на начало адресной строки.

б) Важно внимательно изучить адрес сайта в адресной строке.

в) Необходимо переходить по всем ссылкам, всплывающим на интернет-страницах.

г) Пользователь должен остерегаться перехода по спамовым рассылкам со взломанных страниц.

*Задание 6*

Что является более продвинутой версией фишинга? Найди верный ответ.

а) Фурфинг;

б) фейфринг;

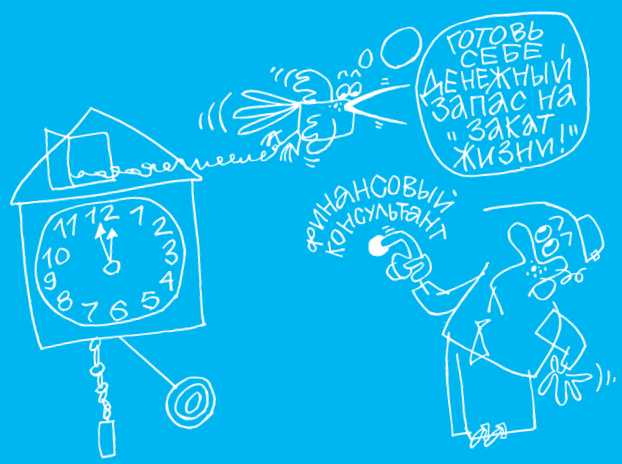
в) фарминг;

г) фнурминг.

*Задание 7*

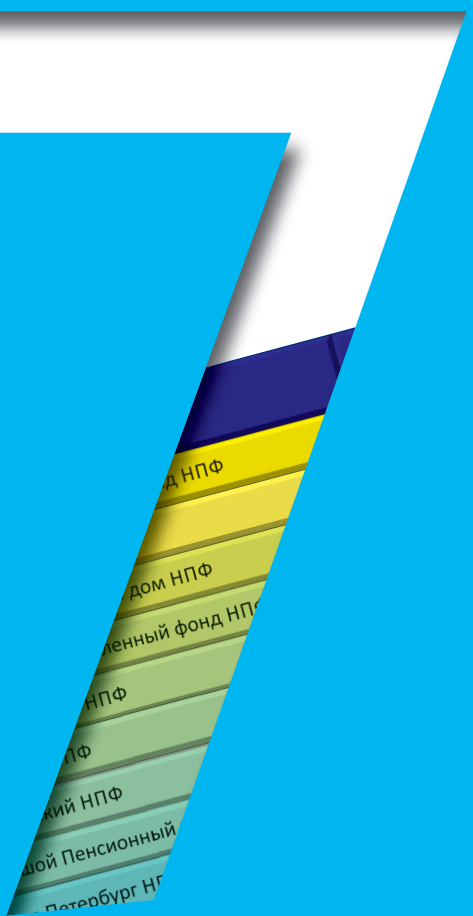
Сопоставь нижеприведённые понятия.

| | |
|---|---|
| 1. Фишинг | А. Лот |
| 2. Скандинавский аукцион | Б. Спам |
| 3. «Семь кошельков» | В. Фальшивый сайт |
| 4. Фарминг | Г. Вирус |




| № | Название фонда |
|---|---|
| 1 | Европейский Пенсионный фонд НПФ |
| 2 | РГС НПФ |
| 3 | Уральский финансовый дом НПФ |
| 4 | Оборонно-промышленный фонд НПФ |
| 5 | Благосостояние НПФ |
| 6 | Доверие ОНПФ |
| 7 | Поволжский НПФ |
| 8 | Большой Пенсионный фонд НПФ |
| 9 | Санкт-Петербург НПФ |
| 10 | Социальное развитие НПФ |

МОДУЛЬ




# 7

# ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ

# ДУМАЙ О ПЕНСИИ СМОЛОДУ, ИЛИ КАК ФОРМИРУЕТСЯ ПЕНСИЯ

ЗАНЯТИЕ 28

Я, может, только жить начинаю: на пенсию перехожу.
*Почтальон Печкин*
*(Из мультфильма «Каникулы в Простоквашино»)*



Часто пенсионный возраст называют золотой порой – наконец-то человек может расслабиться, заниматься внуками и наслаждаться жизнью без обязательств перед работодателем и уже ставшими самостоятельными детьми... Но вот вопрос: может ли пенсионер наслаждаться жизнью, если он получает довольно маленькую пенсию? Сейчас в силу возраста ты, конечно же, ещё не задумываешься над тем, на какие средства будешь жить, когда больше не сможешь работать. А ведь время быстротечно... Поговорим о том, что же такое пенсия и что определяет её размер в будущем.

Одной из задач государства является социальная защита граждан, и в первую очередь наиболее уязвимых групп населе-

ния – детей, инвалидов, многодетных семей, лиц преклонного возраста и т. д. Социальная защита в Российской Федерации осуществляется в нескольких формах, одной из которых является пенсионное обеспечение.

У каждого человека наступает возраст, установленный государством, когда он в силу обстоятельств не хочет или не может работать, и государство обязуется ежемесячно выплачивать ему определённое денежное содержание. Этот возраст называется пенсионным, а денежное содержание, выплачиваемое государством с наступлением данного возраста, – пенсией.

### Это интересно

Первые документальные упоминания о необходимости содержания престарелых и нетрудоспособных граждан встречаются с появлением рабовладельческих государств.

Одно из древнейших подобных свидетельств – договор Эвмена I, правителя эллинского государства Пергам (283–133 гг. до н. э.). Правитель заключил своеобразный договор пенсионного обеспечения с наёмными солдатами. «Требования, на какие согласился Эвмен для воинов» содержали следующие положения: «...те, которые выслужили установленное число лет и стали свободны от службы, должны получить пенсию за прослуженное ими время; её должны получать ближайшие родственники или кому воины оставят. Воины, выслужившие пенсию, освобождены от налога».

Получается, что одна из самых ранних пенсий в истории мира: 1) не была обусловлена только потерей трудоспособности; 2) назначалась за выслугу 430 лунных месяцев (=33 года) в том же размере, что и жалованье; 3) распространялась также и на родных воина или в отношении тех, кто не служил.

Источник: http://www.lahden-mr.ru/pf/drev.doc

За предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсий отвечает наша отечественная пенсионная система.

**Пенсионная система** – совокупность различных экономических, правовых, а также организационных институтов и норм, целью которых является предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсий.

Пенсионная система России в процессе своего развития претерпела ряд существенных изменений, в том числе произошла трансформация принципов её построения. Так, существовавшая до 2002 г. пенсионная система была основана на принципе солидарности поколений. Суть заключалась в следующем: работающее население содержало пенсионеров, т. е. отчисления работодателей от фонда оплаты труда работников шли на выплату текущих пенсий. Поскольку в то время работающее населения по численности превосходило пенсионеров, данный принцип построения пенсионной системы был приемлем.

Однако стремительное старение населения России и уменьшение количества работающего населения в расчёте на одного пенсионера привели к пересмотру действующих на то время принципов функционирования пенсионной системы. В данной ситуации каждому гражданину была предоставлена возможность самостоятельного формирования пенсионного капитала,

т. е. основу пенсионной системы России пополнил ещё и принцип накопления. Таким образом, теперь одна часть отчислений работодателей от фонда оплаты труда работников идёт на выплату текущих пенсий, другая – на накопление. При исключительно накопительной системе пенсионного обеспечения отчисления работодателей от фонда оплаты труда работников не идут на выплаты сегодняшним пенсионерам, а подлежат накоплению и могут быть инвестированы с целью получения дохода. И как только работник выходит на пенсию, ему устанавливается размер пенсии, учитывающий сумму его пенсионных накоплений. Вводимые с 1 января 2015 г. изменения в пенсионную систему предполагают возможность добровольного отказа гражданина от накопительного принципа в пользу перераспределительного.

Современная пенсионная система России включает в себя:

- Обязательное пенсионное страхование
- Государственное пенсионное обеспечение
- Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение



**Обязательное пенсионное страхование**

Обязательное пенсионное страхование – это вид страхования, предназначенный абсолютно для всех граждан РФ, при котором страхователь уплачивает страховой взнос, а страховщик берёт на себя обязательство регулярно выплачивать застрахованным лицам трудовую пенсию.

*Страховщиком* по обязательному пенсионному страхованию является Пенсионный фонд РФ. Также функции страховщика могут выполнять негосударственные пенсионные фонды.

**Пенсионный фонд** – это самостоятельное финансово-кредитное учреждение, образованное в целях государственного управления пенсионным обеспечением в стране.

Лицами, на которых распространяется обязательное пенсионное страхование, т. е. *застрахованными лицами*, являются граждане, работающие по трудовому договору или по договору

гражданско-правового характера, предметом которого является выполнение работ и оказание услуг. К застрахованным лицам относят также индивидуальных предпринимателей, адвокатов, нотариусов, занимающихся частной практикой, священнослужителей и другие категории граждан.

*Страхователями* в системе обязательного пенсионного страхования являются организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, осуществляющие выплаты гражданам, например в виде заработной платы, а также лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, например адвокаты, нотариусы и др.

*Страхователь* в рамках обязательного пенсионного страхования обязан уплачивать обязательные страховые взносы на пенсионное страхование. Любые выплаты работодателем в пользу своего наёмного работника, осуществляемые в рамках трудовых отношений и гражданско-правовых договоров, признаются объектами обложения страховыми взносами. Так, например, в 2014 г. размер пенсионных отчислений составляет 22% от совокупной годовой заработной платы работника.



**Страховой взнос** – это обязательный возмездный платёж, уплачиваемый страхователем за застрахованное лицо в целях социального обеспечения последнего.

Суммы страховых взносов, поступившие за застрахованное лицо в Пенсионный фонд Российской Федерации, учитываются на его индивидуальном лицевом счёте. В отличие от других видов накоплений, пенсионными накоплениями нельзя свободно распоряжаться, перевести, например, со своего индивидуального лицевого счёта на какой-либо другой счёт, нельзя осуществить трансформацию в денежные средства или потратить на текущие расходы. Это целевые накопления, которые, по сути, гарантированы государством и могут сделать доброе дело в будущем, когда по возрасту гражданин не сможет или не захочет продолжать трудовую деятельность.

Каждому индивидуальному лицевому счёту присваивается страховой номер индивидуального лицевого счёта (СНИЛС), ко-

торый является уникальным и принадлежит только одному человеку. На индивидуальном лицевом счёте собираются все необходимые данные для назначения гражданину в будущем трудовой пенсии. Где бы человек ни работал, в каком городе, в какое время, в том числе и не по основному месту работы, данные о его стаже и страховых взносах будут поступать на его индивидуальный лицевой счёт.

Если ты решил подзаработать на летних каникулах, для трудоустройства тебе потребуется пенсионное страховое свидетельство (пластиковая зелёная карточка), в котором и будет указан страховой номер твоего индивидуального лицевого счёта (СНИЛС). Ты можешь зарегистрироваться в системе обязательного пенсионного страхования самостоятельно, обратившись в территориальное управление Пенсионного фонда России по месту жительства для заполнения анкеты застрахованного лица и получения свидетельства. Однако это может сделать и твой работодатель, передав от твоего имени анкету в Пенсионный фонд и выдав впоследствии тебе под роспись страховое свидетельство.



Пенсионное законодательство, вступающее в силу с 1 января 2015 г., выделяет следующие виды пенсий: (1) страховая пенсия по инвалидности; (2) страховая пенсия по случаю потери кормильца; (3) страховая пенсия по старости; (4) накопительная пенсия.

Согласно действующему пенсионному законодательству с 1 января 2015 г. страховая пенсия по инвалидности устанавливается гражданам, признанным в установленном порядке инвалидами I, II, III группы. Однако если доказано, что наступление инвалидности связано с умышленным нанесением вреда своему здоровью, гражданин не сможет претендовать на данный вид пенсионного обеспечения.

Право на страховую пенсию по случаю потери кормильца имеют нетрудоспособные члены семьи умершего кормильца, состоявшие на его иждивении. Однако если доказано, что нетрудоспо-

собный член семьи совершил умышленное убийство, повлёкшее смерть кормильца, он также не сможет претендовать на данный вид пенсионного обеспечения.

Самым распространённым видом страховой пенсии является страховая пенсия по старости, на которой мы и остановимся более детально.

**Страховая пенсия по старости** – это регулярные ежемесячные денежные выплаты в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие достижения пенсионного возраста лицом, застрахованным в рамках обязательного пенсионного страхования.

Условием назначения страховой пенсии по старости является:

1) наличие 15 лет страхового стажа, т. е. суммарной продолжительности периодов, в течение которых уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации, а также иных периодов, засчитываемых в страховой стаж, например нахождение в отпуске по уходу за ребёнком;



2) достижение установленного законодательством пенсионного возраста: для мужчин – 60 лет, для женщин – 55 лет, за исключением перечня лиц, которым полагается досрочная пенсия согласно российскому пенсионному законодательству;

3) при наличии индивидуального пенсионного коэффициента, превышающего или равного 30.

**Индивидуальный пенсионный коэффициент** – параметр, отражающий в относительных единицах пенсионные права застрахованного лица на страховую пенсию, сформированные с учётом начисленных и уплаченных в Пенсионный фонд Российской Федерации страховых взносов на страховую пенсию, продолжительности страхового стажа и отказа на определённый период от получения страховой пенсии.

Накопительная пенсия представляет собой ежемесячную денежную выплату в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие достижения пенсионного возраста лицом, исчисленную исходя из суммы средств пенсионных накоплений, учтённых в специальной части индивидуального лицевого счёта застрахованного лица или на пенсионном счёте накопительной пенсии застрахованного лица.

Размер страховой пенсии гражданина определяется продолжительностью общего страхового стажа, размером заработной платы за каждый год, с которой работодатели уплачивали страхо-

вые взносы в систему обязательного пенсионного страхования, и возрастом, в котором гражданин обратился за назначением пенсии. Распоряжаться этими средствами сам гражданин не может. Накопительная пенсия также зависит от размера официальной зарплаты и срока внесения взносов, но, в отличие от страховой пенсии, этими средствами гражданин может распоряжаться. Он не может снять их со своего пенсионного счёта и потратить по своему усмотрению, но он может управлять ими, инвестировать. Способы управления накопительной пенсией рассмотрим в занятии 29.

ВАЖНО!

С 1 января 2015 г. на территории РФ вводится новый порядок формирования пенсионных прав и расчёта размера пенсии. По новой формуле размер пенсии зависит от продолжительности общего трудового стажа, размера заработной платы за каждый год, с которой работодатели уплачивали страховые взносы в систему обязательного пенсионного страхования, и возраста, в котором гражданин обратился за назначением пенсии.

Представленный на сайте Пенсионного фонда РФ пенсионный калькулятор (http://www.pfrf.ru/spec/raschet_pensii/) поможет тебе и твоим родителям определить условный расчётный размер пенсии по новой пенсионной формуле. Используя калькулятор и меняя вводимые данные, можно видеть, каким образом изменяется расчётный условный размер пенсии.



Формировать накопительную пенсию или направить все страховые взносы на страховую пенсию – выбор отдельно каждого человека. При принятии решения о выборе стоит помнить о том, что страховая пенсия гарантированно увеличивается государством за счёт ежегодной индексации на уровень не ниже инфляции, в то время как накопительная пенсия зависит исключительно от успешности инвестирования, т. е. могут быть и убытки. В случае убытков гарантируется лишь выплата суммы уплаченных страховых взносов на накопительную часть пенсии.

Однако иногда государство не оставляет права выбора своим гражданам на формирование накопительной пенсии. Так, законодательством определено, что в 2015 г. все страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемые работодателями за своих работников, будут направлены на формирование исключительно страховой пенсии. Предполагается, что это разовые меры, применяемые для поддержки

пенсионной системы РФ, и в дальнейшем ситуация может измениться.

**Государственное пенсионное обеспечение**

Государственное пенсионное обеспечение направлено на финансирование пенсий за счёт средств федерального бюджета. Пенсионное законодательство выделяет пять видов пенсий в рамках государственного пенсионного обеспечения:

1) пенсия за выслугу лет;
2) пенсия по старости;
3) пенсия по инвалидности;
4) пенсия по случаю потери кормильца;
5) социальная пенсия.

**Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение**

Негосударственное пенсионное обеспечение – это формирование дополнительной, негосударственной пенсии за счёт добровольных отчислений в негосударственный пенсионный фонд.



С экономической точки зрения это долгосрочный инвестиционный проект между гражданином и негосударственным пенсионным фондом. На первом этапе реализации данного проекта осуществляются добровольные вложения (пенсионные взносы) и последовательное увеличение вложенных сумм за счёт инвестиционной деятельности фонда. На заключительном этапе гражданин получает отдачу в виде регулярных пенсий.

Методика исчисления величины пенсии при негосударственных пенсионных схемах несколько отличается от способа расчёта пенсии в системе государственного пенсионного страхования.

Во-первых, структура пенсии, выплачиваемой негосударственным пенсионным фондом, носит накопительный характер.

Во-вторых, итоговый размер данной пенсии полностью зависит от величины перечисленных на её формирование взносов, при этом ограничение по максимальному размеру заработной платы, с которой данные взносы исчисляются, не установлено.

В-третьих, на размер выплачиваемой пенсии достаточно большое влияние оказывает уровень доходности применяемых для инвестирования финансовых инструментов.

Таким образом, государство в будущем гарантирует тебе пенсию, однако её размер полностью зависит от тебя. Чем активнее ты будешь управлять своими пенсионными накоплениями, тем лучше с финансовой точки зрения будешь жить в преклонные годы.

## *ПРОВЕРЬ СЕБЯ!*

*Задание 1*

Что представляет собой пенсионная система России и какие ключевые принципы лежат в её основе?

*Задание 2*

Какие виды пенсий тебе известны? Расскажи, кому полагается страховая пенсия по старости, из каких частей она состоит и от чего зависит ее величина.

*Задание 3*

В чём состоит суть негосударственного пенсионного обеспечения и чем отличается методика исчисления величины пенсии при негосударственных пенсионных схемах от способа расчёта пенсии в системе государственного пенсионного страхования?

*Задание 4*

Зайди на сайт Пенсионного фонда Российской Федерации по ссылке http://www.pfrf.ru/ot_bryansk_snils/ и ознакомься с информацией о страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования (СНИЛС). Дай характеристику СНИЛС по плану:

1. Зачем нужен СНИЛС.
2. С какого возраста выдают СНИЛС.
3. Как получить СНИЛС.
4. На какой срок выдаётся СНИЛС.
5. Что делать при утрате СНИЛС.

А ты уже получил СНИЛС? Если получил, возьми эту зелёную пластиковую карточку и внимательно изучи, какие данные о тебе на ней указаны.

*Задание 5*

Зайди на сайт Пенсионного фонда Российской Федерации по ссылке http://www.pfrf.ru/spec/raschet_pensii/ и попробуй вместе с родителями с помощью пенсионного калькулятора рассчитать размер их будущей страховой пенсии по старости.

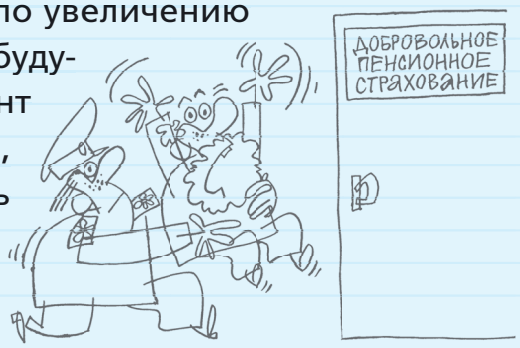
# КАК РАСПОРЯДИТЬСЯ СВОИМИ ПЕНСИОННЫМИ НАКОПЛЕНИЯМИ

ЗАНЯТИЕ 29

Лучший способ предсказать своё будущее –
стать его создателем.
*П. Друкер*



Сегодня у любого гражданина есть выбор: получать в будущем минимальную государственную пенсию либо начинать самостоятельно делать шаги по увеличению своих пенсионных доходов в будущем. Поскольку второй вариант предпочтителен, рассмотрим, какие на сегодняшний день существуют возможности по увеличению своей пенсии в будущем.




Наша современная пенсионная система позволяет гражданам управлять своими пенсионными накоплениями. Если гражданин хочет оставить за собой шанс на безбедную и полноценную жизнь на пенсии, необходимо сделать первый шаг к управлению своими пенсионными накоплениями.

Как же грамотно управлять будущей накопительной пенсией?

Сначала для приумножения накопительной пенсии необходимо выбрать негосударственный пенсионный фонд или управляющую компанию.

**Управляющая компания** – это юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными, паевыми инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами.

**Негосударственный пенсионный фонд** – некоммерческая организация социального обеспечения, основными видами деятельности которой являются обязательное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение.

Они будут инвестировать твои будущие накопления на фондовом рынке в разные активы (так называемые финансовые инструменты). Инвестирование – это возможность приумножить сегодняшние пенсионные накопления для будущей пенсии. Эти финансовые инструменты различаются по доходности и риску – каждая компания выбирает их на свой вкус, страх и риск, поэтому очень важно решить, что же подойдёт именно тебе.



### Это интересно

У двух работников с одинаковым стажем и уровнем заработной платы размер пенсии может существенно различаться. Всё зависит от того, насколько сознательно подошёл работник к формированию и накоплению своего пенсионного капитала, насколько своевременно и грамотно позаботился о сохранности и приумножении своих пенсионных накоплений.

*Вариант первый* – формирование накопительной пенсии через Пенсионный фонд РФ и государственную управляющую компанию. Государственная управляющая компания инвестирует средства пенсионных накоплений только в государственные ценные бумаги, что является менее доходным, но и менее рискованным видом управления пенсионными накоплениями. Государственная управляющая компания предлагает два портфеля – расширенный и консервативный.

Первый из них формируется «по умолчанию» – в том случае, если гражданин ещё не сделал выбор своего способа инвестирования пенсионных накоплений. Расширенный инвестиционный портфель формируется из государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации, корпоративных облигаций российских эмитентов, гарантированных государством депозитов в рублях и иностранной валюте в кредитных организациях, ипотечных ценных бумаг, облигаций международных финансовых организаций.



Если гражданин распорядился своими пенсионными накоплениями (т. е. написал соответствующее заявление о выборе управляющей компании), они идут в консервативный портфель. Консервативный портфель по набору инструментов, входящих в него, менее разнообразен, чем расширенный, обеспечивает меньший уровень дохода, но в то же время он более надёжен. Консервативный инвестиционный портфель государственных ценных бумаг формируется из облигаций Российской Федерации и корпоративных облигаций российских эмитентов, гарантированных государством. Следовательно, преимущества этого варианта – в относительно низком риске инвестирования пенсионных накоплений, но в то же время низкий риск означает и низкий доход от этих пенсионных накоплений, которые приведут к получению более низкого размера накопительной пенсии.

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Вариант второй* – инвестирование пенсионных накоплений через одну из частных управля-

ющих компаний и Пенсионный фонд РФ. У таких управляющих компаний более широкий перечень активов, в которые могут быть размещены пенсионные накопления, чем у государственной управляющей компании. Частная управляющая компания обязана инвестировать средства пенсионных накоплений в интересах граждан, стремясь обеспечить как можно бóльшую доходность, но при этом оставаясь надёжной. Осуществлять доверительное управление средствами пенсионных накоплений имеют право только те управляющие компании, с которыми Пенсионный фонд заключил договоры доверительного управления средствами пенсионных

накоплений. Ежегодно проводятся конкурсы по отбору управляющих компаний, с которыми Пенсионный фонд Российской Федерации заключает договоры. Частная управляющая компания вправе предложить гражданину несколько инвестиционных портфелей. Преимуществом данного варианта является возможность получения большей доходности. Но в то же время начинающему инвестору бывает сложно определить, а какой же из предлагаемых частной управляющей компанией инвестиционных портфелей подходит персонально ему, поскольку здесь требуется постоянно отслежи-

вать динамику финансового рынка и принимать быстрые решения о замене инвестиционного портфеля, что является достаточно кропотливой работой.

*Вариант третий* – образование накопительного пенсионного капитала через негосударственные пенсионные фонды, одним из видов деятельности которых является пенсионное обеспечение застрахованных лиц, принявших решение формировать накопительную пенсию через соответствующий фонд. Помимо этого, негосударственный пенсионный фонд осуществляет инвестирование средств пенсионных накоплений, предназначенных для выплаты пенсий, при помощи частных управляющих компаний, выбор которых осуществляет самостоятельно. Гражданину не нужно

будет самостоятельно выбирать подходящий портфель для вложения своих накоплений – за него это сделают профессиональные менеджеры. В этом и есть несомненное преимущество данного варианта управления накопительной пенсией. Однако негосударственный пенсионный фонд может выбрать достаточно рисковые способы вложения пенсионных накоплений, что может привести к значительным убыткам.

ЗАПОМНИ!

Возможно несколько вариантов управления накопительной пенсией.

Вариант первый – формирование накопительной пенсии через Пенсионный фонд РФ и государственную управляющую компанию.

Вариант второй – инвестирование пенсионных накоплений через одну из частных управляющих компаний и Пенсионный фонд РФ.

Вариант третий – образование накопительного пенсионного капитала через негосударственные пенсионные фонды.

Итак, ты уже определился, какой вариант был бы для тебя предпочтительным (при условии, что государством не установлен мораторий на формирование накопительной пенсии)?

• Если второй или третий вариант либо консервативный портфель первого варианта, то необходимо до 31 декабря текущего года подать в любое управление Пенсионного фонда РФ заявление о переводе пенсионных накоплений.

• Если это расширенный портфель в рамках первого предложенного варианта, то никакое заявление писать не нужно – деньги остаются там автоматически, т. е. «по умолчанию».

• Если выбор сделан в пользу управляющей компании (второй вариант), то в заявлении необходимо указать её название и тот из предложенных инвестиционных портфелей, которому будет отдано предпочтение.

• Если выбор сделан в пользу негосударственного пенсионного фонда (третий вариант), то в заявлении указывается название выбранного фонда. Также необходимо лично обратиться в выбранный негосударственный пенсионный фонд и заключить с ним договор на обязательное пенсионное страхование.

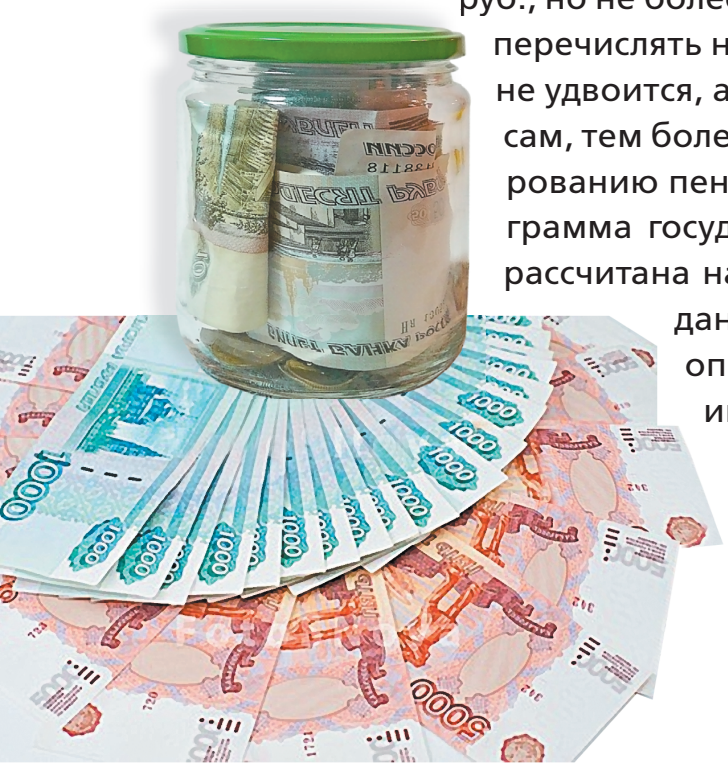
Результаты управления пенсионными накоплениями могут быть различными. Например, в кризисные времена наибольшую доходность показывают консервативные портфели государственной управляющей компании, а во времена подъёма, напротив,

частные. Поэтому очень важно помнить обо всех преимуществах и недостатках каждого из вариантов управления накопительной пенсией.

Помимо рассмотренных выше способов увеличения пенсии, стоит отметить, что время от времени в различных странах появляются те или иные государственные программы, позволяющие увеличить будущую пенсию. Так, в России в октябре 2013 г. закончился приём новых участников в Программу государственного софинансирования пенсии. Программа государственного софинансирования пенсии – это уникальная возможность увеличить будущую пенсию за счёт дополнительных взносов самого гражданина и с участием средств государства. Государственная поддержка заключается в том, что государство перечисляет на индивидуальный лицевой счёт гражданина в Пенсионном фонде сумму, равную его годовому взносу в рамках Программы в пределах от 2000 до 12 000 руб.



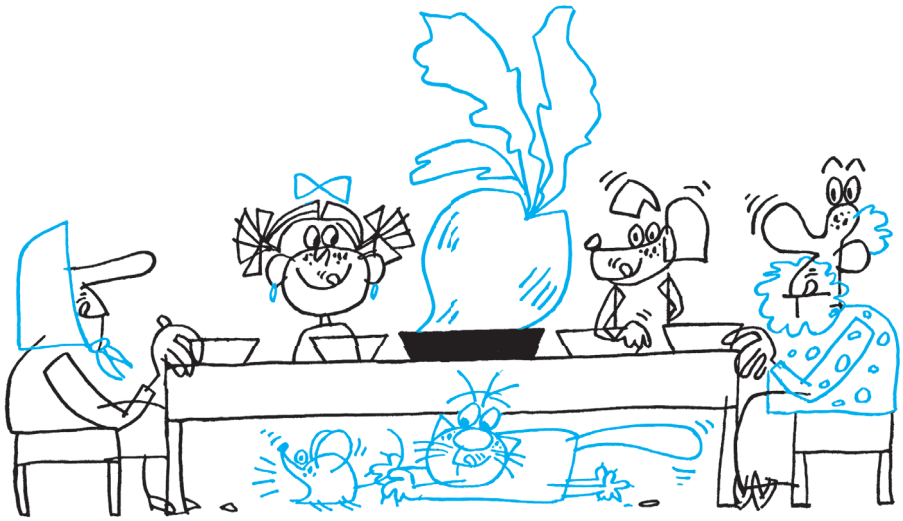
Например, если ты перечислил 10 000 руб. в этом году, то на счёте у тебя окажется целых 20 000 руб., которые пойдут на формирование твоей будущей пенсии. Заманчиво, не правда ли? Но следует помнить, что государство перечисляет средства только после того, как гражданин лично внесёт не менее 2000 руб., но не более 12 000 руб. за год, т. е. меньше 2000 руб. перечислять на счёт не имеет смысла, поскольку сумма не удвоится, а вот больше 12 000 руб. – каждый решает сам, тем более что ещё одной стороной по софинансированию пенсии может выступать работодатель. Программа государственного софинансирования пенсий рассчитана на 10 лет. Если в один год из десяти гражданин по какой-то причине не перечислил определённую им сумму, сумма денег удваиваться не будет.



Несмотря на то что приём новых участников в программу уже закончился, ранее вступившие в программу граждане могут делать личные взносы и полу-

чать средства государственного софинансирования, адекватные своему участию. Средства государственного софинансирования отражаются на индивидуальном лицевом счёте гражданина в Пенсионном фонде Российской Федерации.

Помимо применения возможностей государственных программ, гражданин может увеличить свою пенсию, став участником негосударственного пенсионного обеспечения. Негосударственное пенсионное обеспечение – это формирование дополнительной, негосударственной пенсии за счёт добровольных отчислений в негосударственный пенсионный фонд.





Таким образом, у тебя уже сегодня есть серьёзный арсенал инструментов и методов, разумно пользуясь которыми можно обеспечить себе безбедную старость.

Однако из огромного потока информации о возможностях увеличения пенсии не стоит упускать из виду то главное, что оказывает существенное влияние на размер будущей трудовой пенсии по старости, – выплату «белой» зарплаты. Познакомимся с историей Валентины Михайловны.

В середине 1990-х гг. Валентина Михайловна устроилась на работу. Условия были просто сказочные – и коллектив, и график, и зарплата. Только вот, получая зарплату, расписывалась Валентина Михайловна за одну сумму – совсем небольшую, которая всего

на 10 руб. превышала «минималку», а на руки получала другую – гораздо бóльшую. До пенсии ей оставалось ещё целых 15 лет. Но время прошло незаметно – пришла пора выходить на пенсию. Когда Валентина Михайловна увидела сумму, которую ей рассчитали работники Пенсионного фонда, она очень удивилась, почему она такая маленькая – почти в два раза меньше, чем у её подруг. «Ведь зарплата-то у нас примерно одинаковая была», – недоумевала Валентина Михайловна. Она обратилась за разъяснениями в Пенсионный фонд. Но, увы, сотрудники Пенсионного фонда были правы – ведь работодатель Валентины Михайловны отчислял взносы с её официальной зарплаты, за которую она расписывалась, тогда как её подруги получали «белую» зарплату и взносы с неё уплачивались в полном объёме.

Таким образом, размер будущей пенсии напрямую зависит от величины уплаченных страховых взносов, которые, в свою очередь, определяются размером официальной заработной платы. Зачастую работодатели предлагают заключить трудовой договор, в котором указана далеко не та сумма, которую работник получает на самом деле, чаще она в разы меньше. Потенциальный работодатель может объяснять это по-разному (а иногда и вовсе промолчать). В любом случае это означает одно: на будущую пенсию взносы будут поступать не в полном объёме, и поэтому размер будущей пенсии окажется меньше ожидаемого. А ведь через много лет, при выходе на пенсию, исправить своё трудовое прошлое будет уже невозможно.

Почему же работодатели так поступают? Чтобы ответить на этот вопрос, давай ещё раз посмотрим, как начисляются страховые взносы. Базой для их начисления является зарплата работника, но уплачивает их полностью работодатель. В 2014 г. размер пенсионных отчислений составляет 22% от совокупной годовой заработной платы работника. Все отчисления аккумулируются на

личном счёте работника, а затем возвращаются ему в виде пенсионных выплат. Пенсионные отчисления осуществляет работодатель с официальной заработной платы. Это та заработная плата, за которую работник расписывается в ведомости. Те деньги, которые работник может получать помимо ведомости, естественно, не учитываются работодателем, с них не производятся пенсионные отчисления. Поэтому, если работник получает часть зарплаты в конверте, т. е. неучтёнными наличными средствами, не стоит удивляться, что размер пенсии не будет соответствовать ожиданиям. Следовательно, сказав «нет» зарплате в конверте, гражданин поступит мудро.

Что ж, надеемся, данный материал наглядно показал, что размер твоей будущей пенсии во многом зависит от тебя – от того, сделаешь ли ты своевременный выбор управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда, предпочтёшь ли работать в организации, где платят исключительно «белую» зарплату, заключишь ли договор негосударственного пенсионного обеспечения. Действующая пенсионная система даёт тебе множество возможностей для управления своей будущей пенсией, главное – сделать свой правильный выбор, когда войдёшь во взрослую жизнь.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

Какие варианты управления средствами, направляемыми на формирование накопительной пенсии, тебе известны? Расскажи о преимуществах и недостатках каждого из вариантов управления такими средствами.

*Задание 2*

Ответь: может ли у двух работников с одинаковым стажем и уровнем заработной платы существенно различаться размер страховой пенсии по старости? Обоснуй свой ответ.

*Задание 3*

Окончив университет, Егор устроился на работу, и пришло время получать свою первую зарплату. Оказалось, её выдают в конверте, а расписался Егор за гораздо меньшую сумму. Подумай: чем в будущем может обернуться зарплата в конверте?

# КАК ВЫБРАТЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

ЗАНЯТИЕ 30

Нам дана возможность выбора,
но не дано возможности избежать выбора.
*А. Ренд*



Представь, что ты решил формировать накопительную пенсию через негосударственный пенсионный фонд или стать участником негосударственного пенсионного обеспечения. Вопрос выбора надёжного и способного обеспечить достойный прирост пенсионных накоплений негосударственного пенсионного фонда станет для тебя первоочередным. Попытаемся разобраться в этом вопросе и обозначить основные критерии выбора негосударственного пенсионного фонда.

Негосударственный пенсионный фонд, как мы уже говорили ранее, представляет собой некоммерческую организацию, деятельность которой направлена на обеспечение будущей пенсии

28
29
30

граждан, заключивших с организацией договор обязательного пенсионного страхования или негосударственного пенсионного обеспечения. Негосударственный пенсионный фонд аккумулирует пенсионные накопления своих клиентов, посредством одной из управляющих компаний инвестирует их с целью получения доходов, ведёт учёт и назначает выплаты по пенсиям.

Сегодня на рынке функционирует множество негосударственных пенсионных фондов. Чтобы выбрать свой негосударственный пенсионный фонд, первым делом необходимо сформулировать свои ожидания и требования. Выбор всегда субъективен, но не забывай о том, чем больше информации о деятельности фонда ты получишь, тем более объективным будет твоё решение.

Поговорим об основных критериях деятельности негосударственных пенсионных фондов.

**Критерий первый. Надёжность фонда**

Надёжность негосударственного пенсионного фонда связана с гарантией выплаты пенсии в будущем – это означает, что фонд не лопнет и будет продолжать свою работу к моменту выхода гражданина на пенсию. Определить надёжность пенсионного фонда можно по рейтингам, которые составляют различные российские и зарубежные аналитические агентства на основе оценки экономических и финансовых показателей деятельности фонда. Но следует помнить, что любой рейтинг так или иначе субъективен и отражает ситуацию лишь на определённый фиксированный период времени. Поэтому, если ты хочешь получить действительно полноценную и объективную картину деятельности того или иного негосударственного пенсионного фонда, следует ознакомиться с рейтинговыми оценками нескольких агентств. Запомни: если в каком-то из рейтинговых агентств выбранный тобой негосударственный пенсионный фонд получил наивысшую оценку, а другие не ставят его

даже в первую сотню, это повод задуматься, действительно ли первое агентство провело доскональный и всесторонний анализ фонда. Аналогично следует поступать и в обратной ситуации – когда у одного из агентств рейтинг весьма негативный при приемлемых показателях у других.

**Критерий второй. Доходность от инвестирования пенсионных накоплений**

Доходность должна быть выше инфляции, а также выше доходности, которую показывает государственная управляющая компания. Доходность следует рассматривать в динамике за несколько лет – дело в том, что финансовый рынок достаточно изменчив и в отдельно взятый год негосударственному пенсионному фонду может повезти – доходность от инвестирования пенсионных накоплений в данный период будет очень высокой. Однако уже на следующий год ситуация может измениться, и недавний лидер окажется в аутсайдерах. Если ты проанализируешь доходность за 3–5 лет, вероятность случайного везения для негосударственного пенсионного фонда будет гораздо ниже. Кроме того, доходность нужно сравнивать не только с данными государственной управляющей компании или уровнем инфляции, но и с показателями других негосударственных пенсионных фондов – ведь вполне может оказаться, что на фоне консервативной государственной управляющей компании выбранный негосударственный пенсионный фонд смотрится более выигрышно, а по сравнению с другими негосударственными пенсионными фондами показывает весьма скромные результаты. Однако стоит понимать: с одной стороны, если доходность негосударственного пенсионного фонда выше средней ставки доходности на рынке, скорее всего, фонд имеет дело с рисковыми активами, в которые инвестирует свой капитал, и вовсе не обязательно, что данные инвестиции окажутся доходными и в буду-

Доходность от инвестирования

щем. С другой стороны, если доходность не превышает уровня инфляции или ниже его, то можно предположить, что фонд не смог обеспечить даже сохранности своего капитала. Если же на протяжении длительного периода времени наблюдается ситуация, при которой доходность выше уровня инфляции и незначительно превышает среднюю рыночную доходность, то можно считать, что фонд справился со своей задачей.

**Критерий третий. Срок функционирования негосударственного пенсионного фонда**

«Возраст» негосударственного пенсионного фонда показывает, как долго фонд существует, какова его история, как негосударственный пенсионный фонд пережил кризисы 1998 и 2008 гг., как сработал в период экономического подъёма. Всё это позволяет получать более надёжные данные о его деятельности – как известно, цыплят по осени считают, так и о результатах деятельности негосударственного пенсионного фонда и его надёжности можно судить, если прошло не менее пяти лет после начала его деятельности. Конечно, и среди новичков могут оказаться фонды, которые впоследствии принесут приличный куш в виде большой пенсии, но стоит ли рисковать? Как говорится, синица в руках лучше журавля в небе. Более того, фонд с довольно длительной историей должен иметь клиентов, которые уже получают свои негосударственные пенсии, а данный факт можно связать с платёжеспособностью и финансовой устойчивостью фонда. Узнать об истории работы негосударственного пенсионного фонда можно на его официальном сайте, посмотрев со-

ответствующие разделы – «Этапы развития», «Наша история» и т. д. Кстати, если ты не находишь официального сайта негосударственного пенсионного фонда в Интернете или он не открывается либо содержит исключительно устаревшие данные, это ещё один повод задуматься: стоит ли доверять такому фонду? Вполне возможно, что за маской скрываются банальные финансовые мошенники. Не поленись и проверь, имеет ли данный негосударственный пенсионный фонд лицензию. Это можно сделать на сайте Службы Банка России по финансовым рынкам (http://fcsm.ru/ru/contributors/polled_investment/npf/lists/unlimitedlicenses/) Будь бдителен!

**Критерий четвёртый. Доля негосударственного пенсионного фонда на рынке негосударственного пенсионного страхования и его специализация**

Доля негосударственного пенсионного фонда на рынке показывает, какое место занимает он среди других существующих фондов. К примеру, если в стране А живут 100 человек и 90 из них доверили свои пенсионные накопления некоему фонду «Х», то доля этого фонда составит целых 90% – это очень высокий результат! Достаточно высокая доля также свидетельствует о специализации негосударственного пенсионного фонда, а именно насколько хорошо он ориентируется в секторе негосударственного пенсионного обеспечения. Более крупные специализированные негосударственные пенсионные фонды лучше, чем государственный, разбираются в специфике рынка пенсионного страхования и владеют навыками работы на финансовом рынке. Поэтому данный критерий может свидетельствовать о большой осведомлённости фонда. Следует также узнать, работает ли выбранный негосударственный пенсионный фонд на рынке обязательного пенсионного страхования. Ведь далеко не каждому из них дано такое право – перед тем как ему разрешат работать с накопительной пенсией, фонд должен пройти серьёзную провер-

ку со стороны государственного Пенсионного фонда. Понятно, что, если фонд прошёл через такой жёсткий отбор, он действительно надёжен и можно без опаски доверить ему свои пенсионные накопления.

**Критерий пятый. Состав учредителей негосударственного пенсионного фонда**

Опыт работы негосударственных пенсионных фондов в нашей стране показал, что наиболее хорошие результаты работы с пенсионными накоплениями граждан показали пенсионные фонды, созданные финансовыми и промышленными структурами для своих сотрудников. Помимо богатого опыта работы, у негосударственных пенсионных фондов, учреждённых при крупных финансовых и промышленных структурах, имеется и обширный набор пенсионных программ на любой вкус и кошелёк.

Если же единственным учредителем фонда будет малоизвестная компания, о которой сложно найти информацию, это может свидетельствовать о том, что пенсию в будущем выплачивать никто и не собирается – возможно, эта компания просто через фиктивный негосударственный пенсионный фонд хочет собрать деньги с доверчивых граждан и исчезнуть в неизвестном направлении. Насторожить должно и присутствие среди учредителей финансовых пирамид, организаций, зарегистрированных в зарубежных странах, а также банков с отрицательным рейтингом или плохой финансовой репутацией. Это также указывает на возможную мошенническую схему, скрывающуюся под вывеской «негосударственный пенсионный фонд». Если же учредитель фонда представлен одним-единственным предприятием – это тоже повод задуматься: имеет ли данный фонд достаточно собственных средств, чтобы расплатиться по всем своим обязательствам перед клиентами – будущими пенсионерами?

**Критерий шестой. Размеры имущества негосударственного пенсионного фонда**

Чем больше имущества у негосударственного пенсионного фонда, тем больше у него возможностей, поскольку данный факт может косвенно являться гарантом надёжности и стабильности.

Размер имущества НПФ

ЗАПОМНИ!

При выборе негосударственного пенсионного фонда необходимо обратить внимание на:

1) надёжность фонда;

2) доходность от инвестирования фондом пенсионных накоплений;

3) срок функционирования негосударственного пенсионного фонда;

4) долю негосударственного пенсионного фонда на рынке негосударственного пенсионного страхования и его специализацию;

5) состав учредителей негосударственного пенсионного фонда;
6) размеры имущества негосударственного пенсионного фонда.

Итак, допустим, ты определился с выбором негосударственного пенсионного фонда. Первым делом тебе необходимо подать заявление о выборе негосударственного пенсионного фонда в клиентскую службу территориального отделения Пенсионного фонда России. Далее необходимо обратиться в данный негосударственный пенсионный фонд, прихватив с собой паспорт и СНИЛС (зелёную пластиковую карточку) для заключения договора. Данная процедура не займёт у тебя много времени, 10–20 минут, однако это затраченное время может сыграть тебе доброе дело, когда ты соберёшься на заслуженный отдых. Ещё далеко? Верно, но о своём будущем нужно заботиться заранее.



Стоит отметить, если ты обратился в негосударственный пенсионный фонд с целью перевода своей накопительной пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования, то необходимо не позднее последнего дня текущего года обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации с заявлением о переходе из Пенсионного фонда Российской Федерации в негосударственный пенсионный фонд. Данную процедуру можно проделать собственноручно, можно посредством почты или при помощи курьера. В последнее время многие негосударственные пенсионные фонды оповещают Пенсионный фонд Российской Федерации самостоятельно. Делает ли это конкретный негосударственный пенсионный фонд, следует уточнить при его посещении. Как мы уже говорили, не все негосударственные пенсионные фонды работают в системе обязательного пенсионного страхования. С перечнем негосударственных пенсионных фондов, имеющих действующую лицензию без ограничения срока действия на оказание услуг обязательного пенсионного страхования, можно ознакомиться на сайте Службы Банка России по финансовым рынкам (http://fcsm.ru/ru/contributors/polled_investment/npf/lists/unlimitedlicenses/).

А теперь представь себе, что ты проанализировал рынок негосударственных пенсионных фондов и получил следующие результаты:

**РЫНОК НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ**

| Негосударственный пенсионный фонд (названия условные) | Рейтинг надёжности | Доходность пенсионных накоплений, % | Срок функционирования фонда, лет | Доля на рынке, % | Размер общего имущества, млн руб. | Совокупный вклад учредителей, тыс. руб. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Лидер 1 | А++ | 22,6 | 15 | 14 | 350 000 | 10 000 000 |
| Лидер 2 | А++ | 15,7 | 12 | 12 | 200 000 | 800 000 |
| Лидер 3 | А++ | 15,5 | 10 | 8 | 86 000 | 790 000 |
| ..... | | | | | | |
| Аутсайдер 1 | Не присвоен | – 21,0 | 2 | Менее 1 | 60 | 30 000 |
| Аутсайдер 2 | Не присвоен | – 22,0 | 1 | Менее 1 | 54 | 30 000 |
| Аутсайдер 3 | Не присвоен | – 24,0 | Менее 1 | Менее 1 | 53 | 5000 |

Разница заметна? Анализ лидеров и аутсайдеров рынка негосударственных пенсионных фондов свидетельствует о колоссальной разнице негосударственных пенсионных фондов по всем рассмотренным выше критериям. Кстати, информацию о деятельности негосударственных пенсионных фондов можно найти на сайтах Службы Банка России по финансовым рынкам (ffms.ru), рейтинговых и аналитических агентств (raexpert.ru, pensionreform.ru, ra-national.ru, fitchratings.ru), а также непосредственно на веб-сайтах фондов.

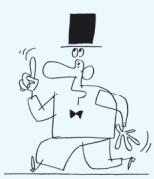
Имея представление, на что необходимо обратить внимание при выборе негосударственного пенсионного фонда, ты сможешь сделать свой выбор, о котором впоследствии не пожалеешь.

## ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

*Задание 1*

На что ты обратил бы внимание при выборе негосударственного пенсионного фонда? Назови основные критерии выбора фонда и раскрой их содержание.

*Задание 2*

Проанализируй рынок негосударственных пенсионных фондов России, акцентируя внимание на показателях лидеров и аутсайдеров. Информацию о деятельности негосударственных пенсионных фондов возьми на сайтах Службы Банка России по финансовым рынкам (ffms.ru), рейтинговых и аналитических агентств (raexpert.ru, pensionreform.ru, ra-national.ru, fitchratings.ru), а также на официальных электронных страницах негосударственных пенсионных фондов. По итогам проделанной работы заполни таблицу и приготовь презентацию:

| Негосударственный пенсионный фонд (названия условные) | Рейтинг надёжности | Доходность пенсионных накоплений, % | Срок функционирования фонда, лет | Доля на рынке, % | Размер общего имущества, млн руб. | Совокупный вклад учредителей, тыс. руб. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Лидер 1 | | | | | | |
| Лидер 2 | | | | | | |
| Лидер 3 | | | | | | |
| Аутсайдер 1 | | | | | | |
| Аутсайдер 2 | | | | | | |
| Аутсайдер 3 | | | | | | |