

10

КЛАСС

11

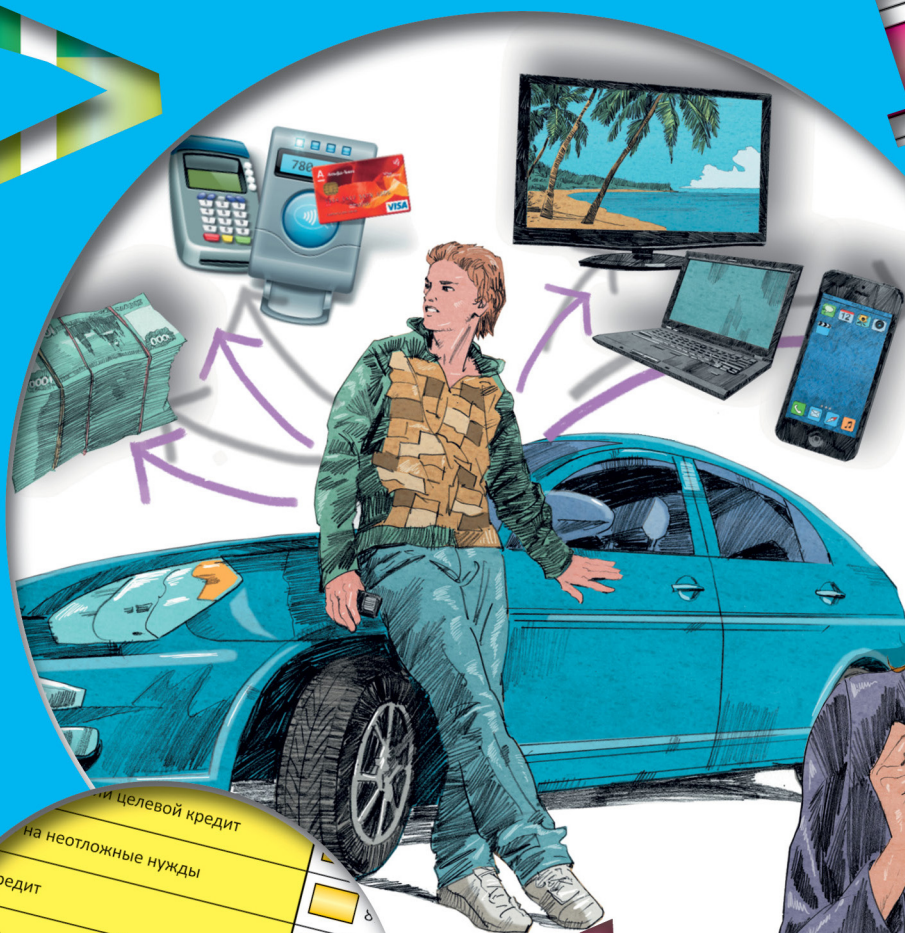
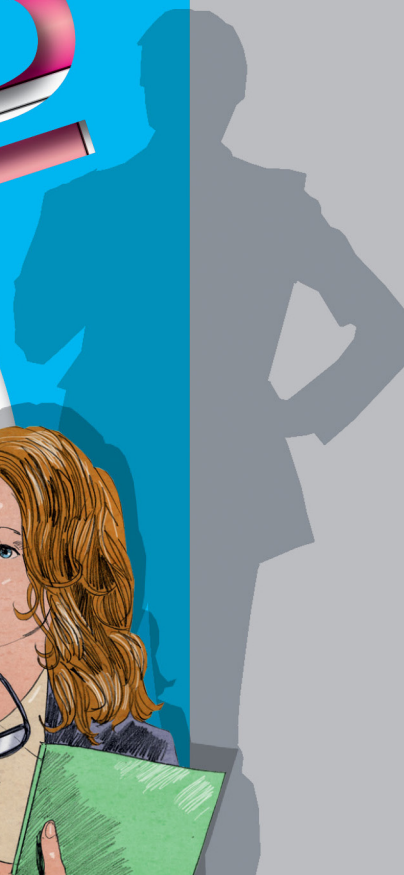
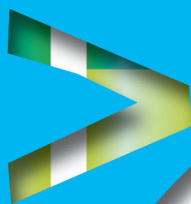
КЛАСС



Учимся разумному финансовому поведению

ЮЛИЯ БРЕХОВА
АЛЕКСАНДР АЛМОСОВ
ДМИТРИЙ ЗАВЬЯЛОВ

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ



целевой кредит	
на неотложные нужды	8%
гипотека	4%
Кредитная карта	3%
Кредит на развитие бизнеса (для физ.лиц)	2%
образовательный кредит	~0%
кредит	

СЕТЕВАЯ
АКАДЕМИЯ

Издательство
Вако

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»



Учимся разумному финансовому поведению

ЮЛИЯ БРЕХОВА
АЛЕКСАНДР АЛМОСОВ
ДМИТРИЙ ЗАВЬЯЛОВ

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УЧАЩИХСЯ

МОСКВА  2018

ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ



МОСКВА

УДК 373.167.1:33+336
ББК 65.26я721
Б87

Издание допущено к использованию в образовательном процессе на основании приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.06.2016 № 699.

«Финансовая грамотность» — целостная система учебных курсов для общеобразовательных организаций, впервые разработанная в России. Для каждого курса создан учебно-методический комплект, включающий учебную программу, методические рекомендации для учителя, учебные материалы для учащихся, рабочую тетрадь и материалы для родителей.

Предлагаемые материалы содержат значительный объём информации, что позволяет использовать их не только в образовательном 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., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю.

Б87 Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. — М.: ВАКО, 2018. — 344 с. — (Учимся разумному финансовому поведению).

ISBN 978-5-408-04063-6

Пособие освещает наиболее актуальные для гражданина принципы управления личными финансами, а также связанные с ними статьи действующего законодательства и аспекты финансовой безопасности. Материалы пособия могут быть использованы как в учебном процессе, так и для самообразования обучающихся. Все представленные в пособии материалы соответствуют требованиям ФГОС.

Издание предназначено для учителей экономики и финансовой грамотности, а также для учащихся 10–11 классов общеобразовательной школы и их родителей.

УДК 373.167.1:33+336
ББК 65.26я721

**Электронная версия создана НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»
по оригинал-макету ООО «ВАКО»**

ISBN 978-5-408-04063-6

© Министерство финансов
Российской Федерации, 2018
© ООО «ВАКО», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

МОДУЛЬ 1. БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ В ЖИЗНИ	5
Занятие 1. Управление личными финансами и выбор банка ...	6
Занятие 2. Как сберечь накопления с помощью депозитов ...	16
Занятие 3. Проценты по вкладу: большие и маленькие	25
Занятие 4. Банки и золото: как сохранить сбережения в драгоценных металлах	37
Занятие 5. Кредит: зачем он нужен и где его получить	47
Занятие 6. Какой кредит выбрать и какие условия кредитования предпочесть	58
Занятие 7. Как управлять деньгами с помощью банковской карты	73
МОДУЛЬ 2. ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ	83
Занятие 8. Финансовые риски и стратегии инвестирования ...	84
Занятие 9. Что такое ценные бумаги и какими они бывают ...	94
Занятие 10. Граждане на рынке ценных бумаг	106
Занятие 11. Зачем нужны паевые инвестиционные фонды ...	118
МОДУЛЬ 3. НАЛОГИ: ПОЧЕМУ ИХ НАДО ПЛАТИТЬ	129
Занятие 12. Что такое налоги	130
Занятие 13. Виды налогов, уплачиваемых физическими лицами в России	145
Занятие 14. Налоговые вычеты, или Как вернуть налоги в семейный бюджет	159
МОДУЛЬ 4. СТРАХОВАНИЕ: ЧТО И КАК НАДО СТРАХОВАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ПОПАСТЬ В БЕДУ	177
Занятие 15. Страховой рынок России: кратко о главном ...	178
Занятие 16. Страхование имущества: как защитить нажитое состояние	190
Занятие 17. Здоровье и жизнь – высшие блага: поговорим о личном страховании	202
Занятие 18. Если нанесён ущерб третьим лицам	213
Занятие 19. Доверяй, но проверяй: несколько советов по выбору страховщика	220

МОДУЛЬ 5. СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ	231
Занятие 20. Создание собственного бизнеса: с чего нужно начать	232
Занятие 21. Пишем бизнес-план	245
Занятие 22. Расходы и доходы в собственном бизнесе	255
Занятие 23. Налогообложение малого и среднего бизнеса	265
Занятие 24. С какими финансовыми рисками может встретиться бизнесмен	277
МОДУЛЬ 6. ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИЧЕСТВА: КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ	287
Занятие 25. Финансовая пирамида, или Как не попасть в сети мошенников	288
Занятия 26–27. Виртуальные ловушки, или Как не потерять деньги при работе в сети Интернет	302
МОДУЛЬ 7. ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ	311
Занятие 28. Думай о пенсии смолоду, или Как формируется пенсия	312
Занятие 29. Как распорядиться своими пенсионными накоплениями	326
Занятие 30. Как выбрать негосударственный пенсионный фонд	335



МОДУЛЬ

БАНКИ: ЧЕМ ОНИ
МОГУТ БЫТЬ ВАМ
ПОЛЕЗНЫ В ЖИЗНИ



УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ И ВЫБОР БАНКА

ЗАНЯТИЕ



Банк — это место, где вам дадут займы денег, если вы сможете доказать, что они вам не нужны.

Б. Хоуп

Финансовые вопросы занимают в нашей жизни очень большое место. К сожалению, наши желания и потребности невозможно удовлетворить по мановению волшебной палочки, для этого нужны деньги. И неприятность как раз в том, что на исполнение всех наших желаний имеющихся денег не хватает. Приходится принимать нелёгкие решения о выборе и решать другие вопросы, связанные с финансами: как заработать деньги? Что купить сейчас, а что позже? Где взять недостающую сумму на покупку, которую нельзя отложить? Как перечислить деньги родственникам?



К сфере личных финансов могут также относиться вопросы, которые, на первый взгляд, непосредственно не связаны с деньгами. Например, если у человека есть имущество, которым он не пользуется, необходимо решить, как правильно этим имуществом распорядиться: продать, подарить, сдать в аренду. По окончании школы каждый из вас будет решать, что делать дальше – продолжать учёбу или пойти работать. Планируя отпуск, кто-то выбирает между поездкой за границу и отдыхом на даче недалеко от дома. Решения, принятые в каждой из перечисленных ситуаций, влекут за собой финансовые последствия.

Давайте рассмотрим несколько распространённых ситуаций, с которыми мы сталкиваемся, распоряжаясь деньгами.

Во-первых, нам необходимо приобретать товары и услуги для удовлетворения своих текущих нужд. Часть из них мы покупаем в магазине или на рынке за наличные деньги, однако в некоторых ситуациях сделать это невозможно или неудобно (например, заплатить за коммунальные услуги, заказать гостиницу в другом городе и т. п.).

Во-вторых, поскольку нам необходимо думать о завтрашнем дне, часть денег требуется отложить «на потом». Люди делают сбережения, когда они хотят:

- а) иметь запас денег на случай временной потери источника дохода либо возникновения экстренных непредвиденных расходов;
- б) накопить деньги для будущей крупной покупки;
- в) сформировать источник для получения будущих доходов.

В-третьих, иногда мы сталкиваемся с ситуацией, когда имеющихся в нашем распоряжении денег не хватает, а отложить расходы не хочется или просто невозможно по тем или иным соображениям. В этом случае можно попросить у кого-нибудь денег в долг, иначе говоря, взять займы или воспользоваться кредитом. Долг придётся возвращать, причём, как правило, с процентами, то есть вернуть придётся больше, чем брал.

НА ЗАМЕТКУ

Сбережения — часть имеющихся в распоряжении человека денег, которые он не тратит, а накапливает для удовлетворения своих потребностей в будущем.

Заёмщик — тот, кто на время взял чужие деньги в долг.

Кредитор (заимодавец) — тот, кто предоставил свои средства в долг заёмщику.

Кредит — договорённость о том, что кредитор предоставит свои средства на определённый срок заёмщику, а заёмщик по истечении данного срока вернёт их с процентами.

Проценты по кредиту — вознаграждение за пользование чужими деньгами.

Очень часто для решения перечисленных вопросов люди прибегают к помощи специализированных финансово-кредитных организаций, к которым относятся банки, страховые компании, пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и иные кредитные предприятия. О некоторых из этих организаций, а также о предоставляемых ими услугах мы ещё поговорим в дальнейшем, а пока остановимся более подробно на банках.

Основная цель банков — служить посредниками между теми, кто хотел бы накопить и приумножить имеющиеся у них свободные денежные средства, и теми, кто хотел бы взять деньги в долг. Банк привлекает средства клиентов во вклады, выплачивая за это проценты.

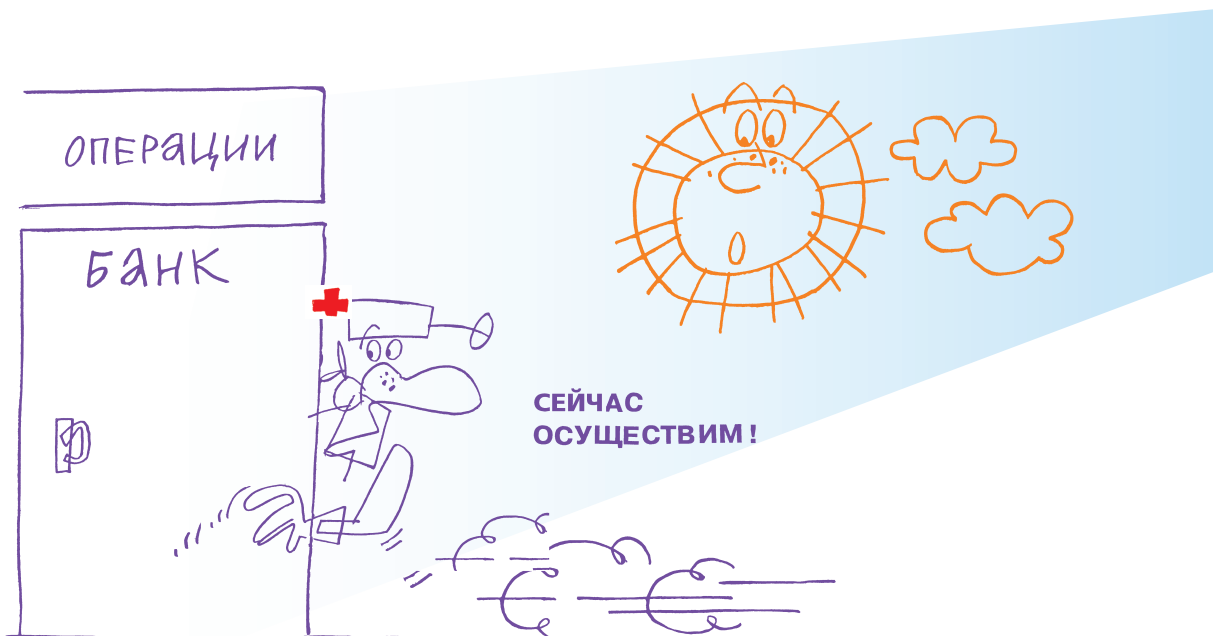


Надо заметить, что на заре возникновения банковских услуг клиенты платили за хранение своих денег в надёжном месте. Почему же теперь банк платит нам за хранение наших денег, а не мы ему? Так происходит потому, что банк использует средства вкладчиков, предоставляя их в виде кредитов другим клиентам. Заёмщики платят банкам проценты, при этом, как правило, размер процентов по кредитам превышает размер процентов по вкладам. Разница в процентах — это доход банка, за счёт которого он может существовать и развиваться.

НА ЗАМЕТКУ

Банк — финансово-кредитная организация, которая проводит различные операции с деньгами, ценными бумагами и драгоценными металлами, а также оказывает финансовые услуги клиентам.

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 обусловленного 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 т. п. с целью получения прибыли для владельцев денежных средств.

Все операции банков, представляющие интерес для частных клиентов, можно разделить на несколько групп.

1. Операции со вкладами. Для банка это один из основных видов операций, поскольку именно за счёт вкладов банки формируют финансовую базу для кредитования своих клиентов. Особенности операций со вкладами мы рассмотрим в данном модуле чуть позже.

2. Кредитные операции. Это операции, при которых банк предоставляет средства, полученные от вкладчиков, во временное пользование своим клиентам. В рамках данного модуля мы рассмотрим и этот тип банковских операций.

3. Открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, проведение платежей и расчётных операций. Банки дают своим клиентам возможность оплачивать в безналичной форме различные товары и услуги, оплачивать налоги и пошлины, переводить деньги другим людям, покупать и продавать иностранную валюту и т. п. Большое количество платёжных операций банки сегодня переводят в Интернет. При наличии банковской карты, в том случае, если банк поддерживает услугу онлайн-банкинга, вы можете провести все необходимые платежи через свой личный кабинет на сайте банка.

4. Выпуск банковских карт и проведение операций со средствами клиентов с использованием банковских карт. Как правило, банковские карты позволяют их держателям пользоваться деньгами на банковском счёте (оплачивать покупки, проводить платежи в Интернете, снимать наличные в банкомате), не посещая при этом сам банк. Кроме этого, карты могут использоваться банками как вспомогательный инструмент для привлечения денег от вкладчиков

или предоставления кредита. Изучению особенностей работы с банковскими картами мы посвятим отдельное занятие данного модуля.

5. Операции с драгоценными металлами. Данные операции предполагают покупку и продажу драгоценных металлов, а также привлечение драгоценных металлов от вкладчиков. 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 данного модуля.

6. Доверительное управление денежными средствами — операции по размещению свободных денежных средств граждан на рынке ценных бумаг. У банков есть различные способы оказания вам услуг на рынке ценных бумаг. Это могут быть привлечение средств в общий фонд банковского управления (ОФБУ, который будет рассмотрен подробнее во втором учебном модуле), выполнение отдельных инвестиционных операций по вашему поручению или же назначение специального менеджера, который будет управлять вашими вложениями. Последний вариант называется приват-банкингом и предназначен для очень обеспеченных клиентов, которые могут вложить в банк суммы, измеряемые миллионами рублей. Для таких клиентов банки специально выбирают стратегию инвестирования, согласовывают с ними набор дополнительных услуг и т. п.

Банки, которые осуществляют перечисленные выше и многие другие операции, оказывая услуги для своих клиентов (физических лиц, предприятий и организаций), называются коммерческими банками. Важная особенность коммерческих банков состоит в том, что их деятельность является лицензируемой. Лицензию (разрешение) на осуществление банковской деятельности выдаёт Центральный банк — специальный орган, регулирующий всю денежно-кредитную сферу государства.

Коммерческий банк может привлекать деньги от вкладчиков при наличии у него одной из следующих лицензий: универсальной на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (с правом привлечения во вклады денежных средств физических лиц) и на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, а также базовой на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (с правом привлечения во вклады денежных средств физических лиц) и на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов. Об-

ратите внимание, что если банк привлекает деньги при отсутствии у него соответствующей лицензии, то такая операция является мошенничеством и обещанные проценты вы, скорее всего, не получите. Возврат вложенных денег в таком случае тоже сомнителен. Кредитные операции могут проводиться банком при наличии любой лицензии Центрального банка. Получить информацию о том, имеется ли у банка, в котором вы собираетесь открыть вклад или взять кредит, лицензия на работу с физическими лицами, можно на сайте самого банка или на сайте Центрального банка России по следующей ссылке: <http://www.cbr.ru/credit/main.asp>.

Совокупность коммерческих банков и Центрального банка формирует банковскую систему страны. Количество коммерческих банков может быть разным в зависимости от степени развития финансового рынка и общей экономической ситуации. В отдельные периоды в России функционировало более 2 тысяч банков, сейчас их число значительно снизилось (до нескольких сотен). Центральный банк определяет правила и требования, которых должны придерживаться банки в ходе своей деятельности, и контролирует соблюдение этих правил. Кроме того, Центральный банк оказывает коммерческим банкам услуги по проведению межбанковских расчётов, предоставляет им кредиты и т. п.

В то же время Центральный банк не может оказывать услуги ни вам, ни вашим родителям, ни каким-либо другим гражданам, а также каким-либо организациям помимо банков. Однако, поскольку Центральный банк Российской Федерации (Банк России) отвечает за стабильность и развитие финансовой сферы страны, он вместе с другими государственными и общественными организациями участвует в работе по повышению финансовой грамотности и финансовому просвещению населения.

НА ЗАМЕТКУ

Коммерческий банк – особая кредитная организация, которая функционирует на основании лицензии, выданной Центральным банком, и осуществляет различные банковские операции.

Центральный банк – регулирующий орган, целью которого является поддержание стабильности денежно-кредитной сферы государства.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Перечислите операции, за которыми вы обратитесь к следующим финансовым посредникам:

- а) коммерческий банк;
- б) страховая компания;
- в) пенсионный фонд.

Задание 2

Изучите сайты банков, услугами которых пользуются ваши родные, или какого-либо другого известного вам банка. Выясните, какие банковские услуги для физических лиц он оказывает, и составьте презентацию с использованием нижеприведённой таблицы.

Услуга банка, которой пользуются мои родственники	Услуга банка, которой мы не пользуемся, но которой мы будем пользоваться при определённых условиях	Услуга банка, которой мы никогда не воспользуемся, и причина, по которой я так считаю

Задание 3

При совершении каких операций для вас будет важно проверить наличие лицензии у коммерческого банка и где вы можете получить такую информацию?

Задание 4

Универсальная лицензия на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (с правом привлечения во вклады денежных средств физических лиц), а также на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов даёт коммерческому банку право осуществлять все виды банковских операций. Её наличие свидетельствует о том, что банк в течение продолжительного времени работает на рынке и успешно проходит проверку своей деятельности Центральным банком. Проверьте наличие таких лицензий у следующих коммерческих банков:

- 1) АБ «Империял» (ОАО);
- 2) ПАО «Сбербанк»;
- 3) АО «Банк Русский Стандарт»;
- 4) ПАО Банк «Кузнецкий»;
- 5) ООО КБ «Лэнд-Банк»;
- 6) ПАО СК «Росгосстрах».¹

Задание 5

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

Задание 6

Ответьте на вопросы теста.

1. Какую из перечисленных операций не может совершить коммерческий банк:

- а) выдача кредита на приобретение бытовой техники;
- б) покупка и продажа иностранной валюты;
- в) покупка и продажа бытовой техники;
- г) оплата коммунальных услуг.

¹ Генеральная лицензия на данный момент отменена, но продолжает действовать, пока не утратит силу. Предоставляет практически те же права, что и универсальная.

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. 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.

4. Центральный банк оказывает услуги:

- а) гражданам;
- б) организациям;
- в) коммерческим банкам;
- г) всем перечисленным субъектам.

5. Выберите верное утверждение:

- а) процент по вкладам всегда выше процента по кредитам;
- б) как правило, вкладчики платят банку проценты за хранение своих средств;
- в) Центральный банк может выдать кредит коммерческому банку;
- г) кредитор — это тот, кто взял в долг и платит проценты по кредиту.

1

2

3

4

5

6

7

КАК СБЕРЕЧЬ НАКОПЛЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ ДЕПОЗИТОВ

2

ЗАНЯТИЕ

Богатство приносят не те деньги,
которые вы зарабатываете, а те, которые сохраняете.

Б. Шеффер

16

Представьте себя через 10–15 лет. Возможно, к этому времени вы уже обзаведётесь семьёй, появятся дети и на вас ляжет ответственность не только за своё благополучие, но и за благополучие ваших детей, супруга или супруги. Одним из необходимых условий благополучия является уверенность в завтрашнем дне, и эту уверенность, среди прочего, обеспечивает достаточный уровень сбережений. Допустим, что ваш будущий доход составляет 80 тыс. руб., ваш супруг или супруга зарабатывает 85 тыс. руб. Подумайте и ответьте на вопрос: какой минимальный объём сбережений ваша семья должна сформировать, для того чтобы чувствовать себя в относительной безопасности при наступлении неожиданных проблем? Подумайте также над тем, каким образом лучше всего хранить сформированные сбережения.



В будущем у вас появятся собственные доходы и перед вами возникнет вопрос о возможности и необходимости формирования сбережений. Мотивы формирования сбережений мы уже рассмотрели в прошлом занятии. Разберём их подробнее.

Любой из нас может попасть во множество непредвиденных ситуаций, когда могут срочно понадобиться деньги: болезнь, потеря работы, несчастный случай, необходимость срочного ремонта автомобиля и т. п. В связи с этим у вас всегда должен быть запас средств, которые вы сможете быстро направить на преодоление перечисленных неприятностей. Какова величина этого минимального запаса, каждый определяет самостоятельно. Ориентироваться при этом нужно на ситуацию, при которой вся семья на несколько месяцев осталась без доходов. Обычно за такой срок принимаются 3 мес. Например, если в месяц семейный доход составляет 75 тыс. руб., и мы хотим сформировать запас в размере 3 месячных доходов, то сбережения семьи должны составить не менее 225 тыс. руб.

Однако сбережения необходимы и в других случаях, когда вы ставите перед собой долгосрочные цели, достижение которых требует крупных финансовых затрат. Такими целями могут быть путешествие, приобретение квартиры, автомобиля или бытовой техники, ремонт, получение образования, подготовка к свадьбе, рождение ребёнка и т. п.

И, наконец, если необходимый «на чёрный день» запас денег уже сформирован, а каких-то определённых долгосрочных финансовых целей пока нет, можно поискать такой способ сохранения сбережений, который сделает ваши свободные средства источником дополнительного дохода.

Очевидно, что от мотивов вашего решения сберегать зависит и способ хранения накоплений. Сбережения могут накапливаться в виде наличных денег, банковских вкладов (депозитов), иностранной валюты, золота, программ личного страхования, а также различных документов и ценных бумаг, которые используются на финансовом рынке. Какую бы форму ни принимали ваши сбережения, их объединяет то, что все они являются вашей собственностью, пущенной в оборот на финансовом рынке с целью получения дохода. Вслед за профессионалами будем называть её финансовыми активами.

НА ЗАМЕТКУ

Финансовые активы — средства собственника (человека, предприятия или государства), хранящиеся в форме наличных денег, вкладов в банках, иностранной валюты, золота, различных документов и ценных бумаг, используемые на финансовом рынке с целью получения дохода.

При выборе направления вложения своих средств вы должны учитывать 3 важнейших аспекта.

1. Ликвидность, то есть скорость превращения вашего финансового актива в наличные деньги по его реальной стоимости. У каждого из перечисленных нами направлений вложения денег ликвидность будет разной. Если ваши сбережения хранятся в наличных деньгах, то она будет максимальной, и вы сможете сразу их использовать для достижения любых целей. Чтобы получить наличными деньги, помещённые на банковский вклад, потребуется несколько больше времени. А скорость превращения в наличные деньги золота будет ещё ниже, поскольку, как вы узнаете далее, существует целый ряд ограничений, не позволяющих быстро и в полном объёме получить затраченные на его покупку деньги.

2. Надёжность финансового актива, то есть его устойчивость к различного рода рискам финансовых потерь. Здесь тоже существует большой разброс между всеми направлениями вложения средств. Если вы храните деньги под подушкой дома, то наиболее серьёзным будет риск их физической потери в результате кражи, пожара, залива и т. п. Если вы поместили сбережения на банковский вклад, ваши деньги гораздо лучше защищены от воров и стихийных бедствий, однако проблемы могут возникнуть у самого банка. Например, если банк столкнётся с массовым невозвратом кредитов, которые он выдал заёмщикам, он также не сможет вернуть деньги вкладчикам. Что же касается ценных бумаг и других документов, обращающихся на финансовом рынке, воров и пожары им страшны значительно меньше, а вот риск потери стоимости у данного вида финансовых активов очень высокий. Например, стоимость акции какой-либо компании может зависеть как непосредственно от результатов её бизнеса, так

и от целого ряда причин, на которые ни эта компания, ни вы как её акционер повлиять не сможете. К подобным причинам снижения стоимости активов относятся общий спад экономики, снижение интереса покупателей к продукции компании в результате появления новых технологий, политическая нестабильность в стране, где размещены заводы компании и т. п. Между тем, любая из этих причин вполне способна опустить стоимость ценных бумаг до нуля, и если вы ими владеете, то просто потеряете свои накопления практически безвозвратно.

3. Доходность финансового актива. Каждый финансовый актив способен (но, как правило, не гарантированно) принести вам определённый уровень дохода, и только наличные деньги его не только не приносят, а наоборот — со временем нередко теряют свою покупательную способность. Владелец финансового актива может получать доход в виде фиксированного процента по сделанным вложениям (облигации и депозиты), периодически меняющихся выплат по вложениям (дивиденды по акциям), разницы между ценой покупки и ценой продажи финансового актива (ценные бумаги, золото, иностранная валюта). Доходность и надёжность финансового актива тесно связаны между собой. Как правило, чем надёжнее актив, тем меньший доход он приносит. И наоборот, чем большую доходность вложений в финансовый актив вам обещают, тем больше вероятность, что вы не только не получите никакого дохода, но и потеряете начальные средства.

Как соотносятся цель, ради которой формируются сбережения, с финансовым активом, в котором они могут храниться? В сложных жизненных ситуациях, если таковые неожиданно возникают, главное — это скорость, с которой вы можете воспользоваться своими накоплениями, а также надёжность их сохранения. Вы не можете позволить себе рисковать сбережениями, которые храните «на чёрный день», ведь в этом случае вы подвергаете угрозе собственное благополучие и благополучие своей семьи. Если же вы копите средства на определённые цели, скорость превращения вашего финансового актива в деньги отходит на второй план, и вы можете уже подумать о его доходности, но забывать о надёжности нельзя, поскольку под угрозу может быть поставлена ваша личная цель. Если же необходимый уровень сбережений уже сформирован, а долгосрочные цели достигнуты, вы можете задуматься о повышенной доходности, пусть и за счёт небольшого снижения надёжности ваших финансовых ак-

1

2

3

4

5

6

7

тивов. В последнем случае выгодным вариантом вложения могут стать ценные бумаги, иностранная валюта, драгоценные металлы. В первых двух случаях сбережения «на чёрный день» и на определённые цели самым очевидным вариантом сохранения сбережений становятся вклады (депозиты).

НА ЗАМЕТКУ

Вклад (депозит) — 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 его превышают. Следовательно, через определённый в депозитном договоре срок вы получите 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. Более того, он явно лучше ситуации, когда деньги лежат просто дома под подушкой, поскольку в этом случае вы с каждым днём теряете их реальную стоимость в результате инфляции.

НА ЗАМЕТКУ

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

Депозиты на сегодняшний день являются самым удобным финансовым активом с точки зрения превращения в наличные деньги. В соответствии с российским законодательством, независимо от того, на какой срок вы положили свои деньги в банк, забрать их вы можете в любой момент. В следующем занятии вы узнаете, что

это, скорее всего, отразится на получаемых вами процентах, но ограничить вас в возврате внесённой на депозит суммы никто не может. Поэтому, даже если вы заключили с банком договор банковского вклада на сумму 100 тыс. руб. и на срок 3 г., вы можете забрать эти деньги даже в день внесения. Единственным ограничением может являться требование банка на заказ крупных сумм за несколько дней до их снятия. Это требование связано с тем, что банк имеет определённый лимит наличных средств, которые он использует для совершения кассовых операций. Если сумма слишком велика, банк не сможет выполнить своих обязательств перед другими клиентами. Чтобы не допустить такой ситуации, банк просит предупредить о снятии крупной суммы за 2–3 дня.

Теперь поговорим о надёжности банковского вклада. Из всех финансовых активов, за исключением наличных денег, банковский вклад обладает наименьшим уровнем рисков. Это обусловлено несколькими причинами. Во-первых, как ранее говорилось, деятельность коммерческих банков жёстко регулируется Центральным банком, в результате чего вероятность финансовых рисков существенно снижается. Во-вторых, для того, чтобы коммерческий банк начал работать со вкладами физических лиц, он должен получить специальную лицензию у Центрального банка России. В-третьих, государством создана специальная система страхования вкладов, которая гарантирует возврат денег клиентам при наступлении определённых событий. Рассмотрим эту систему подробнее.

Как и при любых операциях с деньгами, при операциях с депозитами существуют риски. Самый большой риск — банкротство банка, то есть такая ситуация, при которой финансовое состояние банка не позволяет ему выполнить свои обязательства перед вкладчиками. В этом случае на помощь приходит государство. В настоящее время государство гарантирует гражданам возврат средств по вкладам в размере до 1 млн 400 тыс. руб. Органом, ответственным за защиту прав вкладчиков, в данном случае выступает Агентство по страхованию вкладов. Если у клиента в банке несколько депозитов, то общая их сумма, которая будет возмещена, также не должна превышать 1 млн 400 тыс. руб. и включает в себя как размер самих вкладов, так и проценты, начисленные на них. В случае если сумма вклада превышает 1 млн 400 тыс. руб., остаток будет выплачен только после реализации имущества банка и только в том случае, если этого имуще-

1

2

3

4

5

6

7

ства окажется достаточно. Если денег будет недостаточно, то вкладчику придётся забыть об этом остатке вклада. Ответственным за уплату страховых взносов, в соответствии с законодательством, является коммерческий банк, в котором открывается вклад.

ВАЖНО!

Государство гарантирует возврат вкладов в сумме не более 1 млн 400 тыс. руб.

Страховка начинает действовать в следующих случаях:

- 1) отзыв у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций;
- 2) введение Банком России моратория (отсрочки) на удовлетворение требований кредиторов банка в рамках процедуры банкротства.

В соответствии с законом Агентство по страхованию вкладов обязано сообщить вкладчику о начале страховых выплат индивидуально. В частности, вкладчику должно быть направлено официальное письмо с указанием того, в какой банк необходимо обратиться для получения возмещения по вкладу. 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.

Наличие страховки не говорит о том, что вы можете расслабиться и вкладывать деньги в любой банк без оглядки. Во-первых, в случае заключения договора вклада обязательно проверяйте участие банка в системе страхования. Во-вторых, никогда не бросайтесь на высокую доходность по процентным ставкам. Такая доходность, как правило, является признаком того, что у банка большие проблемы с деньгами и он всеми способами пытается привлечь их от вас. Деньги вам государство, конечно, возвратит, но кто вам возвратит время, потраченное на поиски новых предложений?

Третью характеристику любого финансового актива — доходность применительно к банковским вкладам — мы рассмотрим на следующем занятии.

А теперь ответим на вопрос практической задачи, которая была поставлена в начале занятия. При заданных условиях вашей будущей семье необходимы сбережения на уровне не менее 495 тыс. руб. ((85 000 руб. + 80 000 руб.) • 3 мес.). Эти деньги лучше всего хранить на депозите, открытом в коммерческом банке.

Таким образом, каждый человек должен задумываться о своём финансовом благополучии. Для этого вы должны определиться с вашими финансовыми целями и выбрать соответствующий им финансовый актив. Выбор необходимо осуществлять на основе следующих признаков:

- а) скорость превращения вашего финансового актива в наличные деньги по его реальной стоимости;
- б) надёжность финансового актива;
- в) доходность финансового актива.

Наилучшим вариантом формирования сбережений на определённые цели является банковский вклад.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Проранжируйте нижеперечисленные активы по степени их надёжности и максимально возможной доходности:

- а) наличные деньги;
- б) золотые слитки;
- в) ценные бумаги;
- г) банковский депозит.

Задание 2

Перечислите цели, для реализации которых, по вашему мнению, необходимо формировать сбережения. Сопоставьте их с финансовыми активами, которые позволят эти цели реализовать. При выполнении указанного задания составьте презентацию с использованием нижеприведённой таблицы.

Личные цели	Виды финансовых активов, которые обеспечивают реализацию целей

Задание 3

Перечислите достоинства и недостатки банковского вклада как способа сохранения сбережений.

ПРОЦЕНТЫ ПО ВКЛАДУ: БОЛЬШИЕ И МАЛЕНЬКИЕ

ЗАНЯТИЕ 3

Пока вы не научитесь управлять вёслами,
бесполезно менять лодку.

Р. Шанкар

Представьте, что ваши родители подарили вам на день рождения 20 тыс. руб. Однако подарок их с определённым условием – сейчас вы можете потратить только 2 тыс. руб. из этой суммы, а остальные деньги должны положить на банковский вклад и остатком подарка сможете распорядиться только через 3 года. Нас окружает множество банков, каждый из которых предлагает широкий выбор депозитов на любой вкус и под разные процентные ставки. Вы решили открыть вклад с капитализацией процентов по ставке 8% годовых. Определите размер процентов, которые вы получите по истечении оговорённого срока.

Рассмотрим ключевые условия договора вклада, которые вам необходимо изучить перед выбором подходящего вида депозита и подписанием договора.



1

2

3

4

5

6

7

Один из ключевых параметров – это срок вклада. Как уже было отмечено, деньги, положенные на депозит, предоставляются банку только на определённый срок, по истечении которого он обязан их вернуть. Два основных вида депозита, которые банки предлагают своим клиентам, – вклады до востребования и срочные.

Вклады до востребования – депозиты особого вида. Принимая деньги по договору вклада до востребования, банк обязуется возвратить их в любой момент времени, как только они вам 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 процентов 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. Представьте, что Наталья Александровна решила положить средства в размере 30 тыс. 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 ей 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.

Рассмотрим ещё один вид вкладов – **срочные вклады**. Эти вклады являются самыми удобными для банков, поскольку предполагают привлечение 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 вкладчикам: проценты по срочным вкладам значительно выше, чем

по вкладам до востребования, и, в частности, могут иногда превышать уровень инфляции.

Банки, правда, устанавливают различные штрафные санкции за снятие денег с депозита раньше срока. Так, обычно, если вам понадобились деньги раньше и вы сняли их до окончания срока договора вклада, банк начислит вам меньшие проценты. Чаще всего проценты, которые вы получите при досрочном снятии вклада, будут рассчитаны по ставке, применяемой для вкладов до востребования.

Представим, что Наталья Александровна положила 30 тыс. руб. на депозит сроком 6 мес. под 10% годовых. Прошло 3 мес., и Наталья 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 мес.

Банки предлагают много разновидностей срочных вкладов. Например, существуют вклады, по условиям которых вы передаёте банку фиксированную сумму денег и, чтобы не потерять проценты, не можете больше совершать никаких операций с этой суммой до окончания срока депозита. Если вкладчик твёрдо решил сохранить на будущее некоторую сумму, такие ограничения могут оказаться для него дополнительным стимулом избежать соблазна потратить деньги раньше времени.

Также существуют депозиты с более гибкими условиями, позволяющими вам досрочно забрать часть денег со вклада (как правило, банк в таком случае устанавливает величину неснижаемого остатка, являющегося пределом для уменьшения суммы вклада). Если же вы хотите иметь возможность добавить деньги на открытый в банке вклад, вам следует воспользоваться пополняемым вкладом. Помимо того, что иметь дело с одним вкладом удобнее и проще, пополняемый вклад может оказаться выгоднее. Поскольку банки следят за ситуацией на финансовом рынке, они достаточно часто пересматривают условия выплаты процентов, и по вновь открываемым депозитам ставка процентов может существенно понизиться. Однако по ранее открытым депозитам до окончания периода, установленного договором вклада, ставки сохраняются прежними.

В том, как начисляются проценты, тоже есть свои особенности. Основной вопрос, на который нужно ответить, прежде чем рассчиты-

вать величину ожидаемых процентов по вкладу: предусмотрена ли условиями вклада капитализация процентов? Другими словами, будут ли начисляемые проценты откладываться в сторону (например, накапливаться на счёте до востребования) в ожидании, пока ими распорядится вкладчик, или они будут автоматически прибавляться к первоначальной сумме вклада, и в следующий период на них также будут начисляться проценты?

НА ЗАМЕТКУ

Капитализация процентов – прибавление начисленных за период процентов к основной сумме вклада и последующее начисление процентов на возросшую сумму.

Рассмотрим различные способы начисления процентов подробнее. Допустим, Наталья Александровна решила открыть вклад без капитализации процентов в размере 30 тыс. руб. под 10% годовых сроком на 3 г. Как уже было сказано, по вкладам без капитализации проценты начисляются только на основную сумму депозита. Формула для расчёта суммы вклада без капитализации процентов по истечении установленного срока выглядит следующим образом:

$$S = S_0 \cdot \left(1 + \frac{n}{100} \cdot t\right),$$

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

В соответствии с подобным способом, называемым *расчётом по формуле простых процентов*, по истечении 3 лет Наталья Александровна получит назад свой вклад в размере 39 тыс. руб. Таким образом, она получит 9 тыс. руб. в качестве процентов по вкладу за весь срок действия договора, или по 3 тыс. руб. за каждый год, пока деньги лежали в банке:

$$30\,000 \text{ руб.} \cdot \left(1 + \frac{10}{100} \cdot 3 \text{ г.}\right) = 39\,000 \text{ руб.}$$

Теперь рассмотрим вклады с капитализацией процентов. Здесь ситуация несколько иная. В частности, проценты начисляются не только на основную часть вклада, но и на проценты, которые были начис-

лены ранее. Иначе говоря, если вклад хранится в банке 3 г. и проценты начисляются каждый год, то уже во второй, а далее и в третий год проценты будут начислены на уже начисленные ранее проценты (по-другому можно сказать, что проценты капитализируются).

Вернёмся к Наталье Александровне. Она увидела ещё одно предложение, по которому ту же сумму (30 тыс. руб.) можно было положить на тот же срок (3 г.) и под тот же процент (10% годовых), но с капитализацией процентов.

Таким образом, в первый год действия депозитного договора Наталье Александровне будут начислены проценты в размере 3 тыс. руб. ($30\,000 \text{ руб.} \cdot 10\% = 3000 \text{ руб.}$) и прибавлены к сумме вклада. Во второй год Наталье Александровне начислят в качестве процентов уже 3300 руб.:

$$(30\,000 \text{ руб.} + 3000 \text{ руб.}) \cdot 10\% = 3300 \text{ руб.}$$

Этот доход тоже будет прибавлен к сумме вклада. На третий год Наталье Александровне начислят 3630 руб.:

$$(30\,000 \text{ руб.} + 3000 \text{ руб.} + 3300 \text{ руб.}) \cdot 10\% = 3630 \text{ руб.}$$

Третий год – это последний срок действия договора вклада, следовательно, Наталье Александровне на руки отдадут 39 930 руб.:

$$30\,000 \text{ руб. (сумма вклада)} + 3000 \text{ руб. (процентный доход за первый год вклада)} + 3300 \text{ руб. (процентный доход за второй год вклада)} + 3630 \text{ руб. (процентный доход за третий год вклада)} = 39\,930 \text{ руб.}$$

Для того чтобы быстро посчитать сумму вклада с капитализацией процентов по истечении установленного срока, можно использовать *формулу сложных процентов*:

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

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

Посчитаем по этой формуле, сколько причитается Наталье Александровне по окончании срока вклада:

$$30\,000 \text{ руб.} \cdot \left(1 + \frac{10}{100}\right)^3 = 39\,930 \text{ руб.}$$

1

2

3

4

5

6

7

Теперь вы знаете, чем отличается вклад с капитализацией от вклада без капитализации процентов, и можете легко сравнить эти два вида процентного дохода. По вкладу без капитализации процентов банк вернёт Наталье Александровне 39 тыс. руб., а по вкладу с капитализацией процентов она получит назад от банка 39 930 руб. (на 930 руб. больше!). Теперь вы понимаете, что банк может по вкладам объявить одинаковую процентную ставку, но прибыль, которую вы получите, будет абсолютно различной. В долгосрочном периоде доход по вкладу с капитализацией процентов будет существенно выше, чем по вкладу без капитализации, и это нужно учитывать при выборе подходящего депозита.

В настоящее время практически на всех сайтах коммерческих банков имеются калькуляторы, позволяющие подсчитать сумму процентов, которые вы получите в конце действия договора.

ВАЖНО!

Формула расчёта дохода по вкладу без капитализации процентов (по формуле простых процентов):

$$\Delta S = S_0 \cdot \frac{n}{100} \cdot t,$$

где:

ΔS – доход по вкладу;

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

Формула расчёта дохода по вкладу с капитализацией процентов (по формуле сложных процентов):

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

где:

ΔS – доход по вкладу;

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

Также вам необходимо запомнить одно правило, которое обязательно для банка и выгодно для вас: в общем случае 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 г. под 10% годовых с капитализацией процентов, то банк не имеет права изменить эту процентную ставку, не имеет права уменьшить срок действия договора и не имеет права изменить способ начисления процентов на простую процентную ставку. Если банк так поступит, то вы имеете полное право обратиться в Роспотребнадзор, который поможет вам в этой ситуации.

В отдельных случаях (по так называемым вкладам с плавающей процентной ставкой) банк оставляет за собой возможность изменений ставки, но лишь сверх установленного минимального уровня, который гарантирован вкладчику в любом случае.

Ещё один вопрос, с которым нужно определиться, принимая решение об открытии банковского вклада: в какой валюте хранить свои сбережения? Сложность здесь заключается в том, что курсы иностранной валюты (соотношения, в которых рубли обмениваются на доллары, евро, фунты и т. п.) со временем могут существенно измениться.

НА ЗАМЕТКУ

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Если у вас есть определённая сумма рублёвых сбережений, вы можете открыть вклад в рублях и через какое-то время получить назад свои деньги с процентами. Однако если вы обменяете ваши рублёвые сбережения на доллары, евро или другую иностранную валюту, подождёте какое-то время, а потом снова обменяете валюту на рубли, вполне может оказаться, что вы получите на этой операции больший доход, чем величина процентов по рублёвому депозиту. Это произойдёт, если за время ожидания курс рубля снизится, и за то же количество иностранной валюты будут давать большее количество рублей, чем прежде. Впрочем, вполне возможна и обратная си-



туация, при которой курс рубля вырастет (иначе говоря, рубль укрепится), и в этом случае держать сбережения в валюте окажется невыгодным.

Чтобы уменьшить риск потерь от возможных колебаний валютных курсов, можно разместить часть сбережений на депозиты в рублях, а часть — на депозиты в иностранной валюте. При этом нужно иметь в виду, что, скорее всего, проценты по валютным вкладам будут ниже, чем по рублёвым.

Решая практическую задачу, поставленную в начале занятия, мы получим ответ 4674 руб. 82 коп. Он получен с использованием формулы сложных процентов:

$$4674 \text{ руб. } 82 \text{ коп.} = \\ = 18\,000 \text{ руб.} \cdot (1 + 8\% : 100\%)^3 - 18\,000 \text{ руб.}$$

А теперь подведём итог. Депозит — один из самых удобных способов сбережений, поскольку для него характерен высокий уровень надёжности и доступности. С другой стороны, то, насколько выгодным для вас может оказаться размещение сбережений на депозит, сильно зависит от условий банковского вклада (срок, метод начисления процентов, возможность пополнения и частичного снятия средств, валюта вклада). Перед тем как выбрать подходящий депозит, внимательно изучите все его характеристики.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

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

Наименование	Частичное снятие	Пополнение	Минимальная сумма, руб.	Минимальный срок	Максимальный процент годовых, %	Капитализация
Сберегательный сертификат	Нет	Нет	10 000	91 день	9,3	Нет
Сохраняй	Нет	Нет	1000	1 мес.	7,5	Нет
Пополняй	Нет	Да	1000	3 мес.	6,75	Да
Управляй	Да	Да	30 000	3 мес.	6,25	Да
Подари жизнь	Нет	Нет	10 000	1 г.	6,25	Да
Сберегательный счёт	Да	Да	—	—	2	Да

Виктор учится в вузе города Волгограда и ежемесячно получает от родителей сумму в размере 20 тыс. руб. на текущие расходы и оплату квартиры. Виктор хотел бы открыть депозит, на котором он мог бы хранить поступающие от родителей деньги, используя их постепенно, по мере необходимости. Какой вариант вклада вы можете порекомендовать открыть Виктору?

Задание 2

Коммерческий банк предлагает своим клиентам широкую линейку депозитных продуктов, перечень которых представлен в таблице.

Наименование	Частичное снятие	Пополнение	Минимальная сумма, руб.	Минимальный срок	Максимальный процент годовых, %	Капитализация
Гарантированный	+	-	30 000	От 181 дня до 1 г.	10,5	Нет
Лидер	+	+	30 000	От 1 мес. до 3 лет	От 1 мес. до 1 года – 6,60; от 1 г. до 2 лет – 8; от 2 лет до 3 лет – 10,5	Да
VIP (для клиентов, действие договора вклада у которых закончилось в течение последних 3 мес.)	+	+	30 000	1 г.	10,5	Да, ежемесячная
До востребования	+	+	-	-	0,1	Да

1. Изучите внимательно таблицу и дайте рекомендацию Виктору из задания 1, какой вклад в данном банке ему следовало бы открыть.

2. Для каждого из видов вкладов на основе нижеприведённой таблицы составьте презентацию, в которой представьте расчёты состояния остатка на счёте. Учтите, что при начислении процентов без капитализации сумма процентов выплачивается в конце каждого года, а при капитализации начисленные проценты прибавляются к сумме основного вклада.

Срок	Гарантированный	Лидер	VIP	До востребования
Остаток на счёте на начало следующего периода, руб.				
Объём вклада на день внесения	50 000	50 000	50 000	50 000
1 год				
2 года				
3 года				
4 года				
5 лет				

Задание 3

Вы уже изучили условия привлечения вкладов в заданиях 1 и 2. Сравните условия привлечения вкладов и постарайтесь порекомендовать Виктору тот вклад, который больше всего соответствует его целям и возможностям. Ответьте на вопросы.

1. Как вы думаете, почему в банке из задания 2 проценты по срочным вкладам 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 выгоднее, чем вклады без капитализации?

Задание 4

Перед вами выписка по банковскому счёту, на котором хранится вклад. Изучите её и ответьте на вопросы.

Номер лицевого счёта: № **408 35 810 3 11007004506**

Номер договора: **11007004506**

Дата договора: 01 декабря 2015 г.

Размер процентной ставки: 8,4% годовых

Счёт: **в RUB**

Владелец: **Иванов Иван Иванович**

Выписка составлена за период **с 04 ноября 2016 г. по 04 декабря 2016 г.**

Входящий остаток: **120 000,00 руб. на 04 ноября 2016 г.**

Дата совершения операции	Номер документа	Вид (шифр) операции	Наименование операции	Сумма операции, руб.		Остаток на счёте, руб.
				Приход	Расход	
01.12.2016		8	Капитализация процентов	10 080		130 080
01.12.2016		3	Частичная выдача		10 080	120 000
			Итого обороты	10 080	10 080	
			Исходящий остаток			120 000

1. Какой вид вклада, по вашему мнению, был открыт?
2. Какая сумма вклада была внесена первоначально?
3. Какие события, судя по выписке, произошли 1 декабря 2016 г.?
4. Каков остаток вклада на конец периода?

БАНКИ И ЗОЛОТО: КАК СОХРАНИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ В ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ

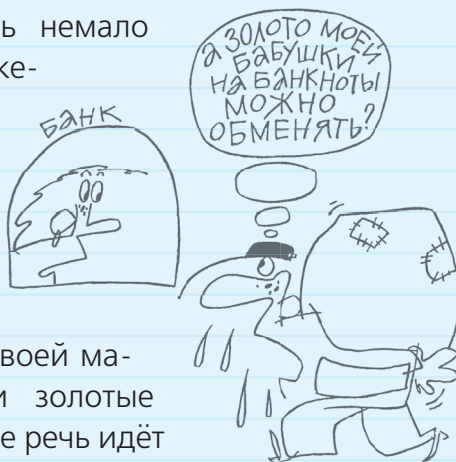
ЗАНЯТИЕ

4

Бережливый не похож на скупого.

Гораций

Помимо банковских вкладов, есть немало других способов хранения сбережений — например, покупка драгоценных металлов, ведущее место среди которых занимает золото. Как лучше всего это сделать? Ведь большинство из нас видело драгоценные металлы только в виде украшений на руках и шее своей мамы. Возможно, родители дарили золотые украшения и вам, но в данном случае речь идёт о других ситуациях.



В тексте предыдущего занятия мы разбирали пример с подарком денежной суммы на день рождения. Как вы помните, там было необходимо направить на сбережения 18 тыс. руб. Давайте определим, какой из способов сбережений в драгоценных металлах будет

1

2

3

4

5

6

7

наилучшим с точки зрения налогообложения и последующей сохранности.

Золото всегда считалось очень хорошим средством сбережения. И динамика его цены за последние годы только подтверждает общепринятое мнение. Посудите сами, с января 2000 г. по ноябрь 2016 г. учётная цена золота, устанавливаемая Банком России, выросла в 3,75 раза с 701 руб. 35 коп. за грамм до 2632 руб. 80 коп. за грамм. Однако следует помнить, что золото чаще всего рассматривается в качестве долгосрочных сбережений, получить значительный доход от покупки драгоценных металлов сроком на несколько месяцев, а то и на 1–2 года, вы вряд ли сможете, поскольку их цена подвержена значительным колебаниям. Кроме того, вкладывать сбережения в золото необходимо с умом. Покупка золотых серёжек, браслетов или колец не имеет ничего общего с инвестированием накоплений в драгоценные металлы. Причины этого рассмотрим ниже.

Драгоценный металл гражданин нашей страны может приобрести несколькими способами. Первый способ — покупка золотых или серебряных ювелирных изделий. Ювелирные изделия вы можете приобрести, как правило, в ювелирных магазинах. Приобретение таких изделий с рук — не самый лучший вариант, поскольку продавец в этом случае не сможет вам гарантировать подлинность металла, из которого сделан товар.

Но даже если вы приобретёте украшение в магазине, вас 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 34 тыс. руб. и весом в 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 24 тыс. руб. Как же так? — спросите вы. Точно так же спросила и Наталья Александровна у скупщика, на что он ответил, что цена золота на рынке сейчас 2400 руб. за грамм. Цена немного выросла в последнее время, однако в любом случае ни один из скупщиков города не предложит Наталье Алексан-

дровне изначальную сумму – 34 тыс. руб. Проблема в том, что на оставшиеся 10 тыс. 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 поделаться ничего уже не могла и сдала своё украшение за 24 тыс. руб. Запомните эту ситуацию и вспомните, когда вам будут предлагать приобрести красивое кольцо в качестве выгодного вложения. Деньги, потраченные таким образом, принесут вам только убытки. Если прибыль и возможна, то только через долгие-долгие годы, и будет она минимальной. Запомните: скупщики приобретают ювелирные изделия обычно 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 г и до 1 кг, на сколько у вас 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 20% налога на добавленную стоимость (НДС) и 2–3% наценки банка. Да и проблем с хранением золотых слитков у вас 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.



1

2

3

4

5

6

7

Следовательно, у вас появится ещё одна статья затрат – стоимость аренды ячейки. Хранить драгоценные металлы дома не стоит по нескольким причинам:

- а) вряд ли в домашних условиях возможно достичь того же уровня безопасности, что и в сейфе банка;
- б) для хранения драгоценных металлов требуется особый микроклимат, исключающий повышенную влажность или соприкосновение с органическими веществами (например, с потом);
- в) банки чаще всего отказываются принимать драгоценные металлы с рук, поскольку экспертиза подлинности металла слишком дорога и высок риск мошенничества.

Если вы решили всё-таки приобрести слиток золота, учтите, 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 и наценки банка.

Третий способ вложения средств – покупка монет из драгоценных металлов. Сегодня можно выделить 2 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 (он отражён на лицевой стороне монеты), однако, как вы понимаете, 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 Российской Федерации ведёт специальный каталог, в котором вы можете ознакомиться со всеми темами монет Банка России (http://www.cbr.ru/Bank-notes_coins/, раздел «База данных по памятным и инвестиционным монетам»). Популярными темами для вновь выпущенных монет являются памятные исторические события в прошлом нашей страны, примеры её культурного наследия. Среди нумизматов популярна тема животного мира — это ежегодная серия, посвящённая животным, занесённым в Красную книгу РФ. Многие коллекционеры отдают предпочтение памятным монетам таких серий, как «История русской авиации», «Алмазный фонд России», «Памятники архитектуры России».

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

Впрочем, если золотые монеты вас заинтересовали, то можете обратить внимание на инвестиционные монеты. Эти монеты не обладают никакой коллекционной ценностью и качество изображения на них не самое высокое.

В зависимости от технологических особенностей процесса чеканки монеты делятся на два основных класса: исполненные в улуч-



Серебряная монета номиналом 3 руб. серии «Лунный календарь»



Серебряная юбилейная монета номиналом 200 руб. 1999 г.

шенном качестве («пруф») и в обычном качестве («анциркулейтед»). У монет качества «пруф» зеркальная поверхность и матовое рельефное изображение с надписями. Коллекционные монеты можно приобрести в коммерческих банках, которые реализуют их в герметичных капсулах. Вполне возможно, что вам захочется открыть эту капсулу и потрогать монеты руками, однако этого делать нельзя. 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.

До сих пор мы рассматривали способы покупки золота в натуральном виде (в физической форме), однако банки в настоящее время предлагают и вариант безналичного приобретения золота.



Монета «Георгий Победоносец» номиналом 50 руб. и весом 7,89 г золота 999 пробы

Монета «Георгий Победоносец» номиналом 3 руб. и весом 31,1 г серебра 999 пробы



Монета «Сеятель» номиналом 10 руб. и весом 7,742 г золота 999 пробы. 1975–1982 гг.

Монета «Соболь» номиналом 3 руб. и весом 33,93 г серебра 925 пробы



Рассмотрим открытие обезличенных металлических счетов (ОМС). Такие счета интересны тем, что вы покупаете у банка золото, но в наличном виде его вам не выдают, а отражают на специальном счёте. С вами заключают договор на открытие ОМС, в котором будет отражён объём принадлежащего вам драгоценного металла. Когда вы решите продать своё золото, вы просто реализуете его банку по цене покупки, действовавшей на момент сделки, и вам выплатят ваш вклад деньгами. За хранение драгоценного металла вам даже проценты заплатят. Небольшие – в пределах 0,5%, но всё равно приятно, согласитесь. Плюсом ОМС является отсутствие НДС при покупке и продаже драгоценного металла, а также затрат на аренду сейфов банковского хранения. Правда, такой вклад не подпадает под действие договора о страховании вкладов физических лиц, поэтому при банкротстве банка вам придётся надеяться только на то, что у банка хватит средств и имущества, чтобы возместить вам ваши потери.

Теперь мы можем дать ответ на вопрос практической задачи, поставленной в начале занятия. В том случае, если вы хотите инвестировать свои 18 тыс. руб. именно в драгоценные металлы, вам лучше воспользоваться обезличенным металлическим счётом. Это позволит избежать уплаты налога на добавленную стоимость и риска потери качества, а также прочих дополнительных издержек при покупке золота в физической форме.

Подводя итоги, отметим, что золото – рентабельный способ вложения своих сбережений, но при его выборе необходимо учиты-

1

2

3

4

5

6

7

вать ряд особенностей. Во-первых, покупка любого драгоценного металла в физической форме потребует от вас уплаты налога на добавленную стоимость. Исключением является покупка инвестиционных монет. Во-вторых, при покупке золотых изделий или слитков вы рискуете не суметь обеспечить необходимые условия их хранения, в результате чего может произойти утрата их качества или кража. В-третьих, при открытии обезличенных счетов или покупке электронного золота вы избегаете двух первых рисков, но при этом возникает риск банкротства организации, хранящей ваше золото.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Сопоставьте нижеприведённые понятия

1. Золото	А. Анциркулейтед
2. Инвестиционные монеты	Б. Пруф
3. Монета «Георгий Победоносец»	В. Обезличенный металлический счёт
4. Монеты самого высокого качества	Г. Золотая инвестиционная монета
5. Монеты обычного качества	Д. Отсутствие НДС

Задание 2

Распределите изображённые ниже монеты из драгоценных металлов по 2 группам (инвестиционные и коллекционные). Свои ответы оформите в виде презентации на основе нижеприведённой таблицы.



1.



2.



3.



4.



5.



1

2

3

4

5

6

7

Коллекционные	Инвестиционные

Задание 3

Посмотрите в Интернете предложения 10 различных банков по открытию обезличенных металлических счетов. Для каждого банка определите вид металла, с которым он проводит операции.

КРЕДИТ: ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН И ГДЕ ЕГО ПОЛУЧИТЬ

ЗАНЯТИЕ 5

Богатые люди на ветер денег не бросают — так ведут себя только бедняки.

П. Коэльо

На одном из интернет-форумов мы прочитали призыв о помощи. Молодая девушка с маленьким ребёнком на руках взяла в микрофинансовой организации заём на холодильник. Она решила, что поскольку одобрение заявки происходит очень быстро и деньги отдадут наличными на руки, она принимает правильное решение. К тому же она увидела, что 2% в день — самое выгодное условие среди тех, которые она изучила. Взятая в долг сумма составляла 15 тыс. руб. В сравнении с заработной платой эта сумма, как ей казалось, была невелика, ведь девушка зарабатывала 25 тыс. руб. Однако за ней уже числились ещё 2 кредита, в погашение которых она выплачивала сумму в размере 11 тыс. руб. ежемесячно. Уже через месяц девушка поняла, что попала в долговую яму — проценты с каждым днём становились всё более неподъёмными, месячный платёж по займу составлял более половины стоимости холодильника и выхода из этого тупика она не видела. Почему же девушка оказалась в такой непростой ситуации?



1

2

3

4

5

6

7

В любой момент в вашей жизни может возникнуть ситуация, когда понадобятся деньги, а их не будет под рукой. Такая ситуация возможна по целому ряду причин: необходимо купить стиральную машину, телевизор, автомобиль или квартиру. Все эти вещи стоят достаточно дорого, и приходится либо копить на них, либо обратиться в финансово-кредитную организацию и получить кредит для их покупки. Здесь сразу остановимся и скажем, что в жизни вы можете встретиться с тремя словами – ссуда, заём и кредит. Первые два понятия означают предоставление вам денежной суммы с условием её возврата через определённый срок и, возможно, уплаты процентов за пользование ею. Разница между кредитом и займом в следующем: кредит выдаётся только коммерческими банками населению и организациям под проценты. Заём предоставляется организациями и населением и может быть как процентным, так и беспроцентным. Под ссудой понимается предоставление денежных средств или имущества на заранее оговорённый срок.

Прежде чем обратиться в банк за получением кредита или займа, вы должны понять, а так ли он вам необходим? Как правило, им можно воспользоваться в следующих ситуациях:

- 1) если накопленных средств для полной оплаты желаемого товара нет, но ваши регулярные доходы достаточно стабильны и высоки, чтобы вносить ежемесячные платежи;
- 2) если ясно, что уплата сумм платежей по кредиту или займу и процентов за него не нанесёт существенного урона вашему финансовому благополучию;
- 3) если у вас есть собственные накопления, но нет желания их тратить.

От кредита лучше отказаться в следующих случаях:

- 1) если ежемесячные платежи по нему превышают 30–40% ваших доходов;
- 2) если суммы денежных средств, оставшихся после уплаты платежей, 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 вы собираетесь получить деньги взаймы.

Подумайте сами: насколько вам необходим дорогой телефон или телевизор в кредит, если вы нуждаетесь в жилье или автомобиле? Если вы расставили приоритеты и считаете, что кредит в настоя-

щий момент вам просто необходим, вы должны следовать нескольким формальным правилам, чтобы определить степень рисков, с которыми сталкиваетесь.

На практике специалисты уже давно выработали специальный «термометр» для определения рисков кредитования конкретного заёмщика. Изучите приведённую ниже таблицу, и вы увидите, что наилучший вариант — когда доля ваших долгов не превышает 15% от общей суммы доходов.

Таблица 1

«Термометр» соотношения ежемесячных платежей по задолженности и регулярных доходов

51% или более	Опасность	На погашение задолженности уходит наибольшая часть ваших доходов. Возможно, что вы не сможете расплатиться по всем обязательствам
39–50%	Горячо	Ежемесячные платежи по задолженности «съедают» слишком большую часть ваших доходов. Возможно, вам следует уменьшить свою задолженность для того, чтобы беспрепятственно достигать своих финансовых целей
24–38%	Приемлемо	Хотя отношение ваших ежемесячных платежей по задолженности к доходам находится на приемлемом уровне, вы тратите значительную часть своих доходов на отдачу долгов
16–23%	Хорошо	Отношение ваших ежемесячных платежей по задолженности к доходам сигнализирует, что ваши финансы в безопасности. Вам следует и в дальнейшем ограничивать свои долги теми же рамками
15% или менее	Великолепно	Отношение ваших ежемесячных платежей по задолженности к доходам очень низкое, даже если у вас есть задолженности по ипотеке. Если же все ваши долги потребительские, ваше финансовое здоровье в великолепном состоянии

Поясним, как пользоваться предложенной таблицей. Предположим, что Виктор Иванович зарабатывает 30 тыс. руб. в месяц, а его ежемесячные платежи по задолженности составляют 14 500 руб. Доля расходов на обслуживание долга, таким образом, у Виктора Ивановича составляет 48,33%.

$$14\,500 \text{ руб.} : 30\,000 \text{ руб.} \cdot 100\% = 48,33\%$$

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, которую мы рассмотрим 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 тыс. руб. в месяц, следовательно, за год сумма дохода составляет 360 тыс. руб.

$$12 \text{ мес.} \cdot 30\,000 \text{ руб.} = 360\,000 \text{ руб.}$$

Сумма кредиторской задолженности, которую может позволить себе Виктор Иванович в соответствии с правилом 20%, равна 72 тыс. руб.

$$360\,000 \text{ руб.} \cdot 20\% : 100\% = 72\,000 \text{ руб.}$$

Теперь поговорим о том, где вы можете получить кредит или заём. Любой заёмщик сегодня может прокредитоваться в банке, в кредитном потребительском кооперативе, в микрофинансовой организации. Расскажем подробнее о каждой из этих организаций.

Банки на сегодняшний момент являются самым распространённым источником кредитов для населения. Основные характеристики получения кредита в банке следующие:

- а) банковские проценты самые низкие из 3 рассматриваемых нами организаций (банк, потребительский кооператив и микрофинансовая организация);



- б) деятельность коммерческих банков тщательно регулируется российским законодательством, а также нормативными актами Центрального банка России, что снижает риск нарушения ваших прав как заёмщика и позволяет эффективно защищать ваши интересы в суде;
- в) 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 вы можете обратиться в случае нарушения ваших прав;
- г) банковская конкуренция на рынке очень высока, а потому заёмщик имеет возможность выбрать из нескольких кредитных предложений оптимальное для себя;
- д) в банке предъявляются повышенные требования к заёмщику, происходит тщательная проверка его платёжеспособности.

Кредитный потребительский кооператив — организация, которая предполагает членство в ней своих заёмщиков. Так же как и в банке, одни граждане в кооператив несут свои сбережения, а другие

1

2

3

4

5

6

7

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 около 100–500 руб., однако такой взнос даёт формальный повод получить заём. К основным характеристикам займа в кредитном потребительском кооперативе относятся следующие:

- а) необходимость внесения небольшой денежной суммы в качестве членского взноса для вступления в кооператив (если это предусмотрено уставом);
- б) повышенные проценты за пользование заёмными средствами (по сравнению с банковскими кредитами);
- в) наличие регулирования и контроля со стороны Центрального банка;
- г) заём в потребительском кооперативе не является услугой, а следовательно, вы не сможете обратиться в Роспотребнадзор за защитой своих прав;



- д) количество кредитных потребительских кооперативов не велико, условия займов на сайтах, как правило, не публикуются, а потому сравнение условий и поиск лучшего варианта становятся проблематичными;
- е) пониженные требования к платёжеспособности заёмщика по сравнению с банковским кредитом.

Микрофинансовая организация — это организация, которая выдаёт займы на небольшие суммы за счёт собственных средств. В последнее время количество микрофинансовых организаций резко возросло. Практически в каждой оживлённой точке города вам могут предложить заём 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: заём всегда выдаётся под очень высокий процент, а возврат денег от недобросовестных заёмщиков не всегда осуществляется гуманными и законными способами. Ос-



новными характеристиками займа в микрофинансовой организации являются следующие:

- а) небольшая максимальная сумма, которую можно получить в кредит;
- б) очень высокий уровень процентов по займу;
- в) недостаточная законодательная проработка деятельности микрофинансовых организаций, что осложняет защиту прав заёмщика;
- г) пониженные требования к платёжеспособности заёмщика по сравнению с банковским кредитом и потребительским кооперативом;
- д) минимальное количество документов, которое требуется для получения займа.

Самое важное различие между тремя перечисленными организациями – это взимаемый процент. Так, если банк всегда прямо объявляет годовую ставку процента и обязан в договоре фиксировать полную стоимость кредита, то в кредитном 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 тыс. руб. на 6 мес. и обратился в 3 финансовые организации: коммерческий банк «Рублёвый», кооператив «Трёшка» и микрофинансовую организацию ООО «БыстроДамДеньги». В банке «Рублёвый» заявка Виктора Ивановича была одобрена, и ему предложили подписать договор на получение в кредит суммы 40 тыс. руб. на 180 дней под 18% годовых (оплата процентов ежемесячно, погашение основного долга равными платежами). В кредитном потребительском кооперативе «Трёшка» Виктору Ивановичу было предложено подписать договор на получение займа в сумме 40 тыс. 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 займа в объеме 40 тыс. 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 заявки на получение займа. Рассмотрим, какие затраты поне-

сёт Виктор Иванович в каждом из предложенных видов кредитования (см. таблицу на странице 56).

Из представленной таблицы видно, что самый выгодный вариант для Виктора Ивановича – это кредит в банке, в этом случае его процентные платежи составят 2100 руб. за 6 мес.

Второй по выгодности вариант – это заём в кредитном потребительском кооперативе. В этом случае Виктор Иванович переплатит сверх взятой займы суммы 2800 руб. в качестве процентов. Однако дороговизна займов кооператива не абсолютна. В практике существуют примеры, когда потребительские кооперативы предлагают своим членам ссуды по более низким процентным ставкам, чем банки.

И, наконец, наименее выгодный вариант – это займ, выданный в микрофинансовой организации. В этом случае Виктор Иванович переплатит сверх взятой займы суммы 78 500 руб., в том числе 78 тыс. руб. в качестве процентов по займу.

ВАЖНО!

Займ в микрофинансовой организации обходится очень дорого, такой займ можно брать только в том случае, если вы готовы вернуть его через несколько дней, иначе процентные платежи превысят сумму займа.

Возвращаясь к практической задаче, которая была поставлена в начале занятия, можно сделать вывод, что девушка допустила 2 ошибки.

1. Она не соизмерила объём ежемесячных платежей и свой ежемесячный доход. Это соотношение на момент получения займа составило 44%.

2. Девушка получила один из самых дорогих займов, поскольку сравнивать процентные ставки микрофинансовых организаций за день с годовыми ставками банков некорректно. Годовая процентная ставка по займу девушки составит 730%.

Подводя итоги, напомним, что перед тем как обратиться за получением займа или кредита, необходимо сравнить свои доходы с объёмом имеющейся и планируемой долговой нагрузки, а также тщательно подходить к выбору организации.

Таблица 2

**Сравнительная таблица выплат при кредитовании в банке,
кредитном потребительском кооперативе и микрофинансовой организации**

Период, дней	Банк				Потребительский кооператив				Микрофинансовая организация			
	Остаток задолженности на конец периода, руб.	Погашение основного долга, руб.	Сумма процентов платежей, руб.	Общая сумма ежемесячного платежа, руб.	Остаток задолженности, руб.	Погашение основного долга, руб.	Сумма процентов платежей, руб.	Общая сумма ежемесячного платежа, руб.	Остаток задолженности, руб.	Погашение основного долга, руб.	Сумма процентов платежей, руб.	Общая сумма ежемесячного платежа, руб.
Прочие платежи								500				500
15												
30	40 000,00	6666,67	600,00	7266,67	40 000,00	6666,67	800,00	7466,67	40 000,00	3333,33	12 000,00	15 333,33
45												
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												
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												
120	19 999,99	6666,67	300,00	6966,67	19 999,99	6666,67	400,00	7066,67	20 000,02	3333,33	6000,01	9333,34
135												
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												
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	2 100,00	42 100,00		40 000,00	2800,00	43 300,00		40 000	78 000,07	118 500,07

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Опишите реальные или возможные случаи из вашей жизни или жизни вашей семьи, в которых, по вашему мнению, целесообразно взять кредит.

Задание 2

Опишите реальные или возможные случаи из вашей жизни или жизни вашей семьи, в которых вы бы планировали или даже взяли кредит в банке, но от него лучше было бы отказаться.

Задание 3

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

Соотношение ежемесячных платежей и регулярных доходов

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

Перечислите преимущества и недостатки получения кредита в банке.

Задание 5

Перечислите преимущества и недостатки получения кредита в микрофинансовой организации.

1

2

3

4

5

6

7

КАКОЙ КРЕДИТ ВЫБРАТЬ И КАКИЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПОЧЕСТЬ

ЗАНЯТИЕ

6

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

Гораций

58

По итогам предыдущего занятия мы определили, что одной из ошибок заёмщиков является неправильный выбор кредитора. Однако проблему может создать не только неправильный выбор кредитора, но и неправильный выбор кредита. Представьте, что вам необходимо купить мужские носки 41 размера. Пойдёте ли вы за покупкой в отдел детской или женской одежды? Думаю, что нет, хотя там тоже можно купить носки. Придя в отдел мужской одежды, купите ли вы носки 36 или 46 размера? Думаю, что тоже нет. Ведь вам такие носки не нужны. То же самое и с кредитом. Представьте, что вы хотели бы купить квартиру в новостройке, но денег на оплату всей стоимости квартиры вам не хватает. Какой или какие виды кредита вам потребуются для того, чтобы приобрести новую квартиру и начать в ней жить?

БЕРУ КРЕДИТ!
Хочу сделать
РЕМОНТ!!!



Банки очень внимательно изучают цели, на которые вы собираетесь привлечь кредит, поскольку от этого зависит, какие проценты вы уплатите, и какие документы от вас потребуют при его оформлении.

Рассмотрим наиболее распространённые виды кредита, с которыми вы можете столкнуться в будущем: потребительский, автокредит, ипотека, а также кредит, предоставляемый держателю кредитной карты.

НА ЗАМЕТКУ

Ипотека — долгосрочный целевой кредит, выдаваемый на приобретение жилья. Как правило, приобретаемое жильё или иное имущество заёмщика используется в качестве обеспечения возврата кредита.

Обеспечение (залог) — способ гарантирования возврата должником заёмных средств, полученных от кредитора. В случае, если заёмщик не возвращает долг, кредитор получает в свою собственность имущество или иные ценности заёмщика, переданные в качестве залога.

Поручительство — способ гарантирования возврата должником заёмных средств, полученных от кредитора. Если заёмщик не возвращает долг, кредитор вправе потребовать, чтобы вместо заёмщика эти обязательства исполнил поручитель.

Основные характеристики перечисленных видов кредита приведены в таблице (см. таблицу 3 на странице 60).

Потребительский кредит является одним из самых распространённых видов кредитования, которые предоставляет банк. Дается он обычно на покупку бытовой техники, электроники или мебели. Чаще всего от вас не требуется никаких документов, кроме паспорта. После нескольких вопросов, которые будут внесены в анкету-заявку, вам могут предложить сфотографироваться на камеру. Для проверки номера сотового вам может позвонить оператор и уточнить некоторые нюансы кредитной заявки. Заявка будет рассмотрена очень быстро, и уже через короткое время, если банк принял положительное

решение, вам предложат подписать кредитный договор. Однако не всё так просто. Облегчённая процедура получения кредита влечёт за собой и повышенную процентную ставку, ведь за 15 минут у банка не будет возможности проверить вас со всей необходимой тщательностью, а, следовательно, риск невозвращения выданного кредита для него повышается.

Таблица 3

Сравнение ключевых характеристик кредитов для физических лиц

Признак сравнения	Потребительский кредит	Автокредит	Ипотечный кредит	Кредитная карта
Срок	От нескольких мес. до 5 лет	До 7 лет	До 30 лет	До 3 лет
Сумма, руб.	До 1 млн 500 тыс.	До 5 млн	До 85% от стоимости заложенной квартиры	До 600 тыс.
Процентная ставка	Средняя, 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

Автокредит имеет более целевой характер, чем потребительский. Цель предоставления средств определена сразу — это покупка автомобиля, и потратить деньги на другие цели у вас не получится, поскольку одновременно с подписанием кредитного договора вы



подписываете платёжное поручение на перечисление кредитных средств с вашего расчётного счёта на расчётный счёт продавца автомобиля. Так же как и при оформлении потребительского кредита, кредитный менеджер предложит вам заполнить кредитную заявку, после чего её направят в банк и будут рассматривать в течение 1–3 дней. В случае положительного решения банка вам придётся внести первоначальный взнос – 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 выясните, существуют ли в его банке льготные автокредиты, и с подобным же вопросом обратитесь к кредитным менеджерам других банков, поскольку экономия на процентной ставке может оказаться очень выгодной. При покупке автомобиля в кредит придётся понести и дополнительные затраты, в частности оформить каско.

ВАЖНО!

Каско – страхование автомобиля от ущерба, понесённого в результате его повреждения или хищения.

1

2

3

4

5

6

7

Ипотечный кредит является, пожалуй, одним из самых сложных в оформлении кредитов. 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 вашим долгам в случае, если стоимости квартиры и ваших доходов в будущем не хватит для погашения всей стоимости кредита. Перед тем как подать кредитную заявку в банк, обязательно сравните предложения различных банков по данному виду кредитования. Среди ключевых параметров сравнения вам необходимо выяснить:

- а) срок кредита (оплачивать кредит придётся в течение нескольких лет, а потому вам надо подобрать такой срок кредитования, при которой сумма ежемесячных выплат не будет лежать слишком тяжким бременем на вашем бюджете);
- б) сумму кредита (чем больше сумма кредита, тем большим будет размер ежемесячных платежей и процентов, которые вам придётся уплатить);
- в) срок рассмотрения заявки и срок, в течение которого действует решение (вы должны понимать, что решение по ипотечному кредиту – дело нескольких дней, а потому ситуация, когда вы нашли квартиру и надеетесь в тот 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 1 мес.);
- г) дополнительные затраты по кредиту (сюда могут относиться различные виды страхования, комиссии и т. п.).

Этапы сделки по приобретению жилья с использованием ипотечного кредита представлены на схеме на с. 63.

Последний из рассматриваемых нами основных видов кредитования граждан – это **кредитные карты**. Кредитные карты стали очень популярными в последнее время, однако необходимо запомнить, что кредит по таким картам легче всего загоняет заёмщиков в долговую кабалу. Опасность здесь вот в чём: по карте открывается лимит денежных средств, который вы можете использовать для приобретения необходимых товаров или услуг. Вариант погашения кредита вы выбираете сами, банк сообщает только минимальную сумму,



Этапы сделки покупки жилья с использованием ипотечного кредита

1

2

3

4

5

6

7

которую вы должны перечислять ему ежемесячно. Однако именно тут и кроется ловушка: банк при расчёте минимального платежа учитывает только процентные выплаты, а сумму основного долга — нет. Поэтому вы можете годами оплачивать сумму, указанную банком, а общая величина задолженности так и не станет меньше.

Кроме того, проценты по кредитным картам могут быть очень высокими. Если вы решили воспользоваться кредитной картой, обязательно выясните для себя такие важные вопросы, как стоимость годового обслуживания банка, годовую процентную ставку за пользование его деньгами, минимальный платёж в счёт погашения кредита по карте, порядок расчёта процентов за кредит, наличие льготного периода за пользование кредитом, перечень доступных по карте льгот.

При получении кредита вы можете столкнуться с тремя видами расходов, связанных с его получением:

- 1) комиссии;
- 2) страховые взносы;
- 3) проценты за пользование кредитом.

В соответствии с законодательством и решением Верховного суда РФ банк может брать с вас только те комиссии, которые связаны с предоставлением вам самостоятельной банковской услуги, никак не связанной с исполнением кредитного договора. То есть если вы приходите в банк и вас просят оплатить комиссию за открытие кредитного счёта либо за рассмотрение кредитной заявки — это незаконные комиссии, поскольку эти услуги не носят самостоятельного характера и без их оказания вы не сможете дойти до этапа заключения кредитного договора. Но комиссия за снятие наличных в банкомате банка по кредитной карте вполне законна, поскольку является самостоятельной услугой и вы имеете право выбора между использованием безналичных денег без комиссии или наличных, но с условием уплаты таковой.

Необходимость страхования и уплаты страховых взносов обусловлена видом страхования. Страхование жилья, в случае получения ипотечного кредита, обязательно по закону, и отказаться от него нельзя. Прочие виды страхования являются добровольными, а потому от них можно отказаться. Правда, существует один нюанс. В случае если вы отказываетесь от страхования, банк имеет право предложить вам кредит по повышенной процентной ставке.

ВАЖНО!

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

Теперь рассмотрим проценты. В настоящее время проценты по кредиту начисляются только на остаток долга, а потому для расчёта процентов используется формула простой процентной ставки. Предположим, что Виктор Иванович Смирнов взял в банке «Рублёвый» кредит в размере 100 тыс. руб. на 5 лет под 10% годовых. Поскольку кредит Виктор Иванович взял на 5 лет, а в каждом году 12 месяцев, то в течение срока кредитования он осуществит 60 выплат (5 лет • 12 мес. = 60 выплат). Ежемесячно Виктор Иванович должен будет вносить платёж в размере 1666 руб. 67 коп.:

$$100\ 000\ \text{руб.} : 60\ \text{выплат} = 1666\ \text{руб.}\ 67\ \text{коп.}$$

За первый месяц пользования кредитом Виктор Иванович должен будет уплатить проценты за всю сумму полученного кредита, а именно 833 руб. 33 коп.:

$$100\ 000\ \text{руб.} \cdot (10\% : 12\ \text{мес.}) : 100\% = 833\ \text{руб.}\ 33\ \text{коп.}$$

В приведённом примере 10% мы делим на 12 мес. по той причине, что процентная ставка указана годовая, а проценты уплачиваются 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. Ведь за прошлый месяц часть долга (1666 руб. 67 коп.) уже погашена и остаток задолженности стал меньше – 98 333 руб. 33 коп.: (100 000 – 1666,67). В результате

сумма процентов, которую уплатит Виктор Иванович, составит 819 руб. 44 коп.:

$$(100\ 000 \text{ руб.} - 1666 \text{ руб. } 67 \text{ коп.}) \cdot (10\% : 12 \text{ мес.}) : 100\% = \\ = 819 \text{ руб. } 44 \text{ коп.}$$

Общая сумма платежа во втором месяце составит 2486 руб. 11 коп.:

$$1666 \text{ руб. } 67 \text{ коп.} + 819 \text{ руб. } 44 \text{ коп.} = 2486 \text{ руб. } 11 \text{ коп.}$$

Аналогично рассчитываются платежи и 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 тыс. руб. основного долга и 25 416 руб. 67 коп. процентных платежей.

Вариант, который мы 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 разные суммы только по процентным платежам, а сумма основного долга погашалась равными платежами. Теперь же ему придётся платить равную 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*.

Сравните 2 вида платежей, и вы увидите, что даже на коротком временном 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 значительно возрастает. Поэтому необходимо запомнить: если есть выбор между дифференцированными и равными ежемесячными платежами по кредиту, то выгоднее вариант с дифференцированными платежами.

ВАЖНО!

Если есть выбор между дифференцированными и равными ежемесячными платежами по кредиту, с финансовой точки зрения выгоднее вариант с дифференцированными платежами.

При сравнении процентных ставок и условий кредитования по кредитным картам необходимо принимать в расчёт такой параметр, как наличие и продолжительность льготного периода по ним (например, 90 дней). Такая опция позволяет заёмщику вернуть сумму, потраченную по кредитной карте, без уплаты процентов, если пользование ею не превысило определённого срока (в нашем примере — 90 дней). Если же с погашением кредита заёмщик опоздал, процентная ставка будет начисляться с момента совершения операции по карте. Снятие денег по кредитной карте наличными лишает вас возможности использовать льготный период.

После подачи заявки банк проведёт проверку. Одним из основных направлений проверки будет изучение вашей кредитной истории. Кредитная история включает в себя список кредитов, которые в течение своей жизни вы получали у банков, а также оценку своевременности исполнения вами этих обязательств. Если ваша кредитная история безупречна, банк с большей вероятностью согласится дать вам кредит, чем в том случае, если кредитной истории у вас нет. Наихудший вариант — если вы допустили просрочку по кредиту или вовсе не выплатили его. В этом случае большинство банков откажут вам в выдаче кредита. Кредитные истории доступны любому банку, поэтому, если вы допустили просрочку в одном банке, то об этом будут знать все кредитные организации.

В случае получения положительного результата по кредитной заявке вам предложат подписать кредитный договор. При подписании кредитного договора будьте осторожны, ведь ваша подпись накладывает определённые обязательства. Отказаться от них будет невозможно, поэтому вы должны внимательно прочитать кредитный договор: все свои права и обязанности, график платежей, штрафные санкции за просрочку платежей и прочие условия. Обязательно возьмите и сохраните свой экземпляр договора. При возникновении



споров с банком доказывать свою правоту с договором в руках будет проще.

Если ваши права при кредитовании были нарушены, вы можете обратиться в Роспотребнадзор по месту жительства либо оформить обращение на сайте ведомства по ссылке <http://petition.rospotrebnadzor.ru/petition/>. Также жалобу на действия банка вы можете подать в Центральный банк по ссылке <https://www.cbr.ru/Reception/>.

Теперь вернёмся к нашей практической задаче. Для того, чтобы приобрести квартиру, денег вам в настоящий момент не хватает. Однако купить квартиру недостаточно, поскольку при вселении потребуются расходы на её ремонт и обустройство. В этом случае вам, скорее всего, потребуются 2 кредита – ипотечный (на покупку самой квартиры) и потребительский (на ремонт и её обустройство).

Как видите, кредитование – это сложный и ответственный процесс. Хорошо подумайте перед тем, как взять на себя кредитные обязательства, и рассчитайте все расходы, которые вы будете нести после получения кредита.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Коммерческий банк предлагает своим клиентам широкую линейку кредитных продуктов, перечень которых представлен в таблице.

Программа кредитования	Сумма кредита	Ставка в рублях, %	Ставка в валюте, %	Срок кредита, лет
Экспресс-кредит (в течение 1 дня; документы: паспорт и страховое свидетельство)	До 300 тыс. руб.	28,5	–	До 5
Потребительский кредит без обеспечения (рассмотрение и выдача в течение 5 дней; документы: паспорт, страховое свидетельство и справка с места работы о доходах)	До 1 млн 500 тыс. руб. До 50 тыс. долл. США. До 38 тыс. евро	17,0	14,0	До 5
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 2 поручителей)	До 3 млн руб. До 100 тыс. долл. США. До 76 тыс. евро	16,5	13,5	До 5

Окончание таблицы

Программа кредитования	Сумма кредита	Ставка в рублях, %	Ставка в валюте, %	Срок кредита, лет
Образовательный кредит	Не более 90% от стоимости обучения	12	–	До 11
Жилищный кредит для молодых семей (мужу или жене не более 30 лет)	До 90% от первоначальной стоимости жилья	12	–	До 30
Жилищный кредит для покупки квартир в новостройках (из списка, предлагаемого банком)	До 88% от первоначальной стоимости жилья	12	–	До 12
Автокредит	До 85% от стоимости автомобиля	14,5	11,5	До 5

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

Задание 2

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

Термин	Значение
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

Зайдите на сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» и найдите рэнкинг крупнейших российских банков России (<http://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/>). Изучите сайты любых банков из этого списка, найдите на них кредитный калькулятор и решите следующую задачу: какую сумму процентов вам придётся уплатить банку, если вы привлечёте в банке 100 тыс. руб. сроком на 3 г. по кредитным продуктам, которые он предлагает своим клиентам?

1

2

3

4

5

6

7

Задание 4

Сергей Николаевич 15 октября 2016 г. получил в коммерческом банке потребительский кредит на сумму 150 тыс. руб. Процентная ставка по кредиту составляет 15,5% годовых. Срок кредитования составляет 1 г. Заполните таблицу графика платежей с условием, что Сергей Николаевич уплачивает дифференцированные платежи, и представьте её на уроке в виде презентации.

Дата	Процентные платежи по остатку задолженности, руб.	Оплата основного долга, руб.	Остаток задолженности, руб.
15.10.2016			150 тыс.
15.11.2016			
15.12.2016			
15.01.2017			
15.02.2017			
15.03.2017			
15.04.2017			
15.05.2017			
15.06.2017			
15.07.2017			
15.08.2017			
15.09.2017			
15.10.2017			

Задание 5

Зайдите на сайт Банка России по ссылке (<https://www.cbr.ru>) и составьте последовательность шагов для получения сведений о бюро кредитных историй, в котором хранится кредитная история ваших родителей. Покажите эту последовательность своим родителям и пройдите вместе с ними все шаги.

КАК УПРАВЛЯТЬ ДЕНЬГАМИ С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКОЙ КАРТЫ

ЗАНЯТИЕ

7

Бывалый банкир не играет в одни карты.

Неизвестный автор

Николай с детства жил в Саратове, но после окончания школы подал документы в московский вуз и поступил в него на платное отделение. Родители предложили Николаю завести банковскую карту, на которую они могли бы перечислять ему деньги на жизнь в столице. Эта карта должна требовать минимальных затрат по её обслуживанию и подходить для временного хранения средств и проведения расчётов. Какой вид банковских карт, по вашему мнению, следует рекомендовать Николаю?

Банковская карта — пластиковая карта стандартного размера, на которой хранится информация в электронном виде о банковском счёте держателя карты. Данные этой карты позволяют её владельцу осуществлять непосредственное управление своими безналичными деньгами на банковском счёте: мгновенно оплачивать покупки, получать наличные с помощью банкомата, переводить деньги, открывать вклады, получать выписки об остатке счёта. Главными преимуществами банковской карты являются отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы денег и беспокоиться о сохранности



кошелька, а также потребности в покупке валюты по завышенному курсу в заграничных поездках. Если наличные всё-таки понадобятся, то владельцу легко получить требуемую сумму денег в ближайшем банкомате.

Каждая банковская карта имеет ряд обязательных элементов, которые отличают её от прочих карт: эмитент банковской карты, её номер, защитная голограмма, имя и фамилия держателя карты, срок действия карты, образец подписи держателя карты, код безопасности. Самая важная информация, которая позволяет получить доступ к банковскому счёту, записана на магнитной полосе или чипе.

НА ЗАМЕТКУ

Эмитент – кредитная организация, которая выпустила и ввела карту в платёжный оборот.

Эмитенты банковских карт, которые выпускают их в оборот, не могут самостоятельно проводить платёжные операции настолько быстро, насколько этого требуют интересы клиентов. Представьте сами:

для того, чтобы быстро провести операции по банковской карте, обычному банку пришлось бы поддерживать платёжные отношения с несколькими сотнями российских и ещё большим количеством зарубежных банков. Подумайте, реальна ли ситуация, когда у вас 1000 друзей, с которыми вы постоянно общаетесь, ходите в кино, на дни рождения и т. п.? Вероятность очень мала. Для коммерческих банков поддерживать отношения с большим количеством кредитных организаций немного легче, однако это требует слишком больших временных и денежных затрат. Особенно это сложно осуществить мелким банкам. В связи с этим все коммерческие банки, которые выпускают платёжные карты, принадлежат к одной из платёжных систем и пользуются её услугами для перевода денег от клиента одного банка к клиенту другого банка. На сегодняшний день 2 системы электронных платежей, *MasterCard* и *Visa*, являются общепризнанными на международном уровне. В зависимости от стоимости обслуживания и статуса владельца карты выделяют несколько их уровней. Самой дешёвой в обслуживании и доступной большинству клиентов *Visa* является карта *Visa Electron* (карта первого уровня). Картой второго уровня, которая оптимально сочетает стоимость и спектр предоставляемых услуг, является *Visa Classic*. К премиальным картам платёжной системы *Visa* относят карты *Visa Gold, Platinum*. Карты этой последней группы обеспечивают их держателям эксклюзивное внимание, комфорт и высочайшее качество обслуживания. Аналогичное деление по уровням карт существует и в платёжной системе *MasterCard*. К картам первого уровня относится *Maestro*, к картам второго уровня — *MasterCard Classic*, к картам третьего уровня — *Gold, Platinum* и *World*.

С декабря 2015 г. в нашей стране происходит активное внедрение карт российской платёжной системы «Мир», которая будет обеспечивать своим клиентам те же самые услуги, что и 2 названные выше международные платёжные системы. Платёжная система предполагает выпуск 3 видов карт:

- 1) «Классическая», с возможностью проведения платежей за счёт клиента или за счёт банковского кредита в любых торговых точках, оснащённых соответствующими терминалами, а также в сети Интернет;
- 2) «Премиальная», которая позволяет владельцу дополнительно к возможностям «Классической» карты получать широкий

1

2

3

4

5

6

7

перечень бонусов и услуг от платёжной системы и банка-эмитента;

3) «Дебетовая», позволяющая совершать платежи исключительно в пределах положительного остатка на счёте.

При выборе карты, которую вы планируете использовать, следует учитывать следующие основные финансовые затраты:

- 1) стоимость выпуска карты;
- 2) плату за годовое обслуживание карты;
- 3) комиссию за снятие денег в банкомате.

Если карту для вас открыл работодатель с целью перечисления на неё вашей заработной платы, такая карта будет считаться зарплатной и вы будете освобождены от оплаты её обслуживания.

В соответствии с российским законодательством кредитные организации имеют право эмитировать банковские карты следующих видов:

- 1) расчётные (дебетовые);
- 2) кредитные;
- 3) предоплаченные.

Если в вашем распоряжении имеется дебетовая карта, вы можете осуществлять любые расчётные операции в пределах остатка денежных средств на ней либо в пределах краткосрочного кредита (овердрафта). Кредитная карта предполагает осуществление расходных операций за счёт заёмных денежных средств банка-эмитента в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Предоплаченная карта предназначена для совершения операций по оплате товаров или услуг, а также выдачи наличных денег и удостоверяет право требования её держателя к банку-эмитенту произвести эти выплаты.

НА ЗАМЕТКУ

Овердрафт — разновидность краткосрочного кредита, в соответствии с которым банк разрешает клиенту использовать денежные средства сверх положительного остатка на его карточном счёте. В случае, если овердрафт предоставляется сверх оговорённых сумм, банк может накладывать штраф и начислять повышенные процентные ставки за пользование таким кредитом.

Наличие банковской карты позволяет её владельцу пользоваться целым перечнем различных удобных услуг, в частности, получать наличные, пользоваться услугами онлайн-банкинга, а также проводить бесконтактные платежи.

Получение наличных средств в банкомате — это одна из самых востребованных услуг у населения. Популярность услуги привлекает к держателям карты множество мошенников, которые готовы пойти на любые аферы, чтобы заполучить чужие деньги. В связи с этим необходимо помнить несколько важных правил.

1. Прикрывать клавиатуру свободной рукой при вводе ПИН-кода. Это связано с тем, что наличия самой карты недостаточно для проведения необходимых операций. Важным условием для их осуществления является знание ПИН-кода. Только эта комбинация цифр позволит вам проводить любые необходимые операции с картой. Именно поэтому банки убедительно просят своих клиентов не записывать ПИН-коды на карту и не сообщать их посторонним людям, ведь наличие карты и знание пароля открывает доступ к вашему счёту любому человеку.

2. Не допускать ошибок при вводе ПИН-кода. Если он будет трижды введён неправильно, банкомат заблокирует карту и вам придётся обращаться в банк для её разблокирования.

3. Не забывать получать деньги, карту и чек после операции по снятию наличных. Иначе, деньги и карта по истечении определённого времени будут удержаны банкоматом.

Клиент может пользоваться услугами любого доступного банкомата, однако если вы снимаете деньги в банкомате банка выпустившего вашу карту, данная услуга будет для вас бесплатной. Если воспользуетесь услугами чужого банкомата, придётся уплатить комиссию. Снять наличные вы можете в пределах лимита, установленного банком.

Не в любом банкомате следует снимать деньги. Мы советуем вам пользоваться услугами только тех банкоматов, которые расположены на территории крупных торговых центров или коммерческих банков и избегать тех устройств, которые расположены в уединённых местах. Не стоит также пользоваться устройствами без логотипов банков, которым они принадлежат.

Карта может быть удобным средством для расчётов за товары и услуги в магазинах, кафе, клубах и прочих организациях, в кото-

1

2

3

4

5

6

7

рых установлены *POS*-терминалы. *POS*-терминал — это электронное устройство, которое позволяет считывать информацию с магнитной полосы или чипа карты и передавать её по каналам связи в платёжную систему для автоматизированного совершения операций по карте. При совершении таких покупок соблюдайте ряд важных правил.

1. Требуйте проведения операций с картой только в вашем присутствии, не позволяйте уносить карту из поля вашего зрения (никаких исключений!).

2. Не подписывайте чек, на котором не указаны или указаны неверно сумма, валюта, дата и тип операции, название торгового или сервисного предприятия.

3. Требуйте возврата денег и получите чек на списание и возврат в случае, если кассир ошибочно списал деньги (например, при ручном наборе суммы на *POS*-терминале введено неверное значение).

4. Сохраняйте чеки после оплаты покупок по карте до тех пор, пока указанные суммы не будут списаны со счёта.

5. Сохраняйте чек с отказом от операции, если кассир сообщил вам, что такая операция по вашей карте не может быть совершена.

В последнее время всё более распространённой становится практика выпуска карт с логотипом инновационной технологии *PayPass* или *PayWave*, которые позволяют осуществлять расчёты без обычного контакта с *POS*-терминалом. На таких картах расположен чип, который создаёт шифр для каждой платёжной операции. Достаточно поднести карту к бесконтактному считывающему устройству на кассе или терминале, чтобы произвести оплату. Аналогичным способом можно расплачиваться и с помощью своих телефонов, которые поддерживают возможность использования платёжных сервисов *Samsung Pay*, *Apple Pay* или *Google Pay*. В этом случае к вашему телефону привязывается банковская карта, а технология беспроводной передачи данных малого радиуса позволяет максимально безопасно проводить операции по оплате товаров и услуг.

Возможна ситуация, когда вы потеряли карту или её похитили. Как поступить в этом случае? Вариант у вас один: вам необходимо как можно быстрее позвонить в банк и заблокировать карту. Чем дольше вы этого не делаете, тем больше вероятность потери денег от действий мошенников.

ВАЖНО!

Если вы потеряли карту, немедленно позвоните в банк и заблокируйте её, это позволит избежать несанкционированного снятия средств.

Вернёмся к нашей задаче в начале занятия. Николаю необходима карта для совершения расчётов и перечисления средств родителей на неё. Для этого ему необходима дебетовая карта, которая позволит снимать деньги только в пределах доступного остатка и в то же время проводить необходимые платежи в реальной жизни и в сети Интернет. Минимальные издержки по обслуживанию карты Николай будет нести в том случае, если выберет карту *Visa Electron*, *MasterCard*, *Maestro* или «Мир Дебетовую».

Таким образом, использование банковской карты – это очень удобный способ оплаты своих покупок без необходимости ношения крупных денежных сумм в кошельке.

1

2

3

4

5

6

7

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Перечислите основные виды банковских карт, которые выпускаются в платёжных системах *MasterCard*, *Visa* и «Мир».

Задание 2

Зайдите на сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» и найдите рэнкинг крупнейших российских банков (<http://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/>). Изучите сайты одного из 10 крупнейших по величине активов банков, выясните, какие виды карт он предлагает, какова стоимость их обслуживания и перечень услуг, доступных их владельцам.

Задание 3

Зайдите на сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» и найдите рэнкинг крупнейших российских банков (<http://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/>). Изучите сайты первых 5 по величине активов банков и заполните таблицу для дебетовых карт, выпускаемых этими банками. Результаты выполнения задания представьте в виде презентации.

Наименование банка	Телефон горячей линии, по которому можно заблокировать дебетовую карту

Задание 4

Зайдите на сайт Банка России по ссылке:

<https://fincult.info/article/kto-i-kak-okhotitsya-za-vashimi-kartami/>
в раздел «Кто и как пытается украсть ваши деньги с банковской карты», после чего изучите 5 мошеннических схем, направленных на кражу ваших денег при использовании банковских карт. Ответьте по каждой из изученных тем на следующие вопросы.

1. В какой знакомой вам или вашей семье ситуации вы могли бы столкнуться с описанным видом мошенничества?
2. Каким образом вы могли бы избежать этого вида мошенничества?



МОДУЛЬ

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ



ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ЗАНЯТИЕ

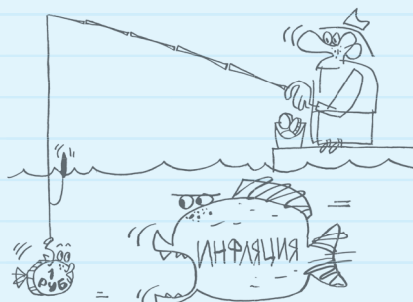
8

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.

Ф. Бэкон

Представьте, что в вашем распоряжении есть значительная сумма сбережений — 1 млн 250 тыс. руб., и вы хотите разместить ваши деньги в какой-либо финансовой организации, чтобы получить доход. Вы рассматриваете несколько вариантов:

1. В банке вам предлагают открыть банковский депозит под 8% годовых.
 2. Потребительский кооператив обещает доход на вложенные средства в размере 18% годовых.
 3. Инвестиционная компания предлагает вложить ваши деньги в акции компаний «второго эшелона», цена на которые в настоящий момент быстро растёт (однако эти акции могут столь же быстро и подешеветь).
- Какой вариант следует предпочесть?



Банковские депозиты мы уже рассматривали во втором, а услуги потребительских кооперативов — в пятом параграфе первого модуля. В этом модуле мы рассмотрим возможности вложения ваших сбережений в ценные бумаги. Но сначала давайте вспомним общие свойства финансовых активов, выделенные при изучении темы депозитов. Таких свойств у любых видов сбережений 3: ликвидность (скорость превращения в наличные деньги), надёжность и доходность. Мы обнаружили, что для сбережений с целью создания резерва на случай непредвиденных ситуаций или накопления суммы на крупную покупку доходность не так важна, как надёжность и ликвидность. Однако если первоначальные цели сбережений достигнуты, а в вашем распоряжении ещё остались свободные деньги, будет вполне разумным вложить их в такой финансовый актив, который обеспечит им высокую доходность.

Такое размещение денег, производимое с целью получения дохода, называется инвестированием.

Инвестирование — вложение денег или имущества в коммерческую деятельность, недвижимость или инвестиционные финансовые инструменты с целью получения дохода.

Инвестиционные финансовые инструменты — вклады в банках, иностранная валюта, драгоценные металлы, различные документы и ценные бумаги, используемые на финансовом рынке с целью получения дохода.

Инвестор, как правило, готов на определённый срок отказаться от пользования своими средствами, поэтому скорость превращения сбережений в наличные деньги ему не столь важна. Гораздо важнее при инвестировании вопрос о том, какую доходность могут принести вложения в те или иные финансовые инструменты. Разумеется, инвестор не хочет потерять свои деньги, поэтому надёжность вложений для него тоже является очень важным показателем. Значит, нужно найти такие способы инвестирования, которые обеспечат высокую доходность и высокую надёжность. Но тут всё не так просто, как кажется.

Инвестирование – это процесс, связанный с риском. В самом общем смысле под финансовым риском понимается возможная угроза потерь дохода, полной потери или снижения стоимости принадлежащих инвестору финансовых активов, возникновения непредвиденных расходов и других неблагоприятных последствий. Такие риски в той или иной степени существуют всегда, их нельзя избежать, поскольку в финансовых операциях, как и в жизни в целом, достаточно много неопределённости и нестабильности. Однако эти риски можно пытаться снизить, что будет рассмотрено позже.

Финансовый риск – вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь. Между риском и доходностью существует связь. Как правило, чем выше ожидаемая доходность инвестиционного инструмента, тем выше риск финансовых потерь.

Профессиональные инвесторы выделяют большое количество финансовых рисков. Остановимся на некоторых из них подробнее.

1. Риск рыночной конъюнктуры. Проявляется в изменении цен на инструменты, которые инвестор выбрал в качестве объектов инвестирования. Например, если вы вложили деньги в акции компании, производящей цемент, а объёмы строительства и, соответственно, потребность в цементе снизились из-за спада экономики, скорее всего, это приведёт к снижению курса (стоимости) акций, а значит – к потере части ваших денег.

2. Валютный риск. Это риск потерь, обусловленный неблагоприятным изменением курсов валют. Например, если вы предполагали, что курс доллара будет расти, и поэтому решили вложить часть своих средств в доллары, а ваши предположения не сбылись, и доллар подешевел относительно рубля, это приведёт к потере ваших средств.

3. Процентный риск. Это риск потерь инвесторов, связанный с изменением процентных ставок на рынке. Например, если инвестиционная компания использовала для приобретения финансовых инструментов заёмные средства (чего ни в коем случае не стоит делать

индивидуальному инвестору, управляющему своими личными финансами), изменение процентных ставок по кредитам может привести к дополнительным расходам. С другой стороны, рыночная стоимость некоторых ценных бумаг находится в обратной зависимости от уровня банковских процентных ставок по депозитам. Повышение доходности банковских вкладов может уменьшить привлекательность для инвесторов отдельных ценных бумаг, в результате чего их рыночные котировки снизятся.

4. Инфляционный риск. Это риск потери реальной стоимости активов и доходов в результате обесценивания денег. С этим риском мы сталкиваемся, например, когда принимаем решение о размещении депозита в банке. Даже высокий банковский процент может не поспевать за ростом цен, и, получив назад свои деньги с процентами по окончании срока вклада, мы можем купить на них меньше товаров, чем раньше.

5. Риск финансовых посредников. Состоит в возможном невыполнении своих обязательств финансовым посредником, например, коммерческим банком.

Рассмотрим существующие стратегии инвестирования с точки зрения доходности и рисков для личного бюджета. Это поможет решить поставленную перед нами задачу.

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. Для этого существует широкий круг инструментов для инвестирования, таких как банковские депозиты, акции, облигации, обезличенные металлические счета, инвестиционные монеты, паевые инвестиционные фонды, вложения в недвижимость и т. п. Некоторые из них мы уже рассмотрели, с другими познакомимся в рамках данного модуля. Все инструменты различаются по ряду критериев, с рассмотрения которых мы и начнём.

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 выгоды инвестиций. Она показывает, на

сколько процентов вырос ваш капитал за определённый промежуток времени, например за год.

Простейшая формула расчёта:

$$\text{Доходность} = \text{прибыль} : \text{сумма вложений} \cdot 100\%.$$

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 способны свести уровень доходности до нуля, вплоть до отрицательного уровня, то есть убытков. Обычно чем рискованнее вложение, тем выше должна быть доходность.

Критерий третий: срок инвестирования

В зависимости от срока, которым вы располагаете для инвестирования, меняется перечень доступных инструментов. По некоторым из них (например, акциям, недвижимости) на получение прибыли от вложения свободных денежных средств можно рассчитывать лишь по прошествии достаточно большого периода времени. Если же срок инвестирования составляет около полугода, использовать долгосрочные инструменты очень рискованно. В этом случае лучше подойдут инструменты с фиксированными сроками погашения и фиксированной доходностью, такие как векселя, депозиты, облигации и т. п. (различные виды ценных бумаг мы рассмотрим подробнее в следующем занятии).

Как правило, чем больше временной горизонт инвестирования, то есть чем на больший срок вы вкладываете 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 инвестировании небольших сумм есть свой плюс. Если вы вдруг ошибётесь и по-

теряете 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 для вас просто недоступны.

ВАЖНО!

При выборе инвестиционного инструмента необходимо учитывать следующие факторы:

- а) предполагаемую сумму вложения — ряд инвестиционных инструментов требует значительной суммы вложений, что может сделать некоторые инструменты недоступными;
- б) сроки инвестирования — от сроков инвестирования зависит перечень доступных инвестиционных инструментов;
- в) доходность. При инвестировании должна быть определена минимальная требуемая величина доходности, и инвестиционные инструменты, не обеспечивающие её, можно сразу исключить из анализируемых вариантов вложения средств;
- г) рискованность — необходимо исключить из рассмотрения инструменты, которые вы считаете для себя слишком рискованными.

Таким образом, прежде чем принять решение, каждый инвестор должен определиться с приемлемым соотношением возможного риска, потенциальной доходности, сроков, суммы и инвестиционных инструментов.

В зависимости от степени финансового риска выделяют несколько стратегий инвестирования. Каждая характеризуется разными потенциально возможными уровнями потерь и разной доходностью. Остаётся понять, что подходит именно вам. Все многочисленные стратегии инвестирования, описанные в литературе, так или иначе, сводятся к 3 основным разновидностям, которые будут рассмотрены ниже.

Консервативная стратегия. Данная стратегия инвестирования подойдёт вам, если вы не готовы пойти на серьёзные финансовые

риски ради заманчивой высокой доходности. Главная задача стратегии — обеспечить сохранность ваших сбережений и защитить их от инфляции. Инвесторы, придерживающиеся консервативной стратегии, вкладывают свои средства в наиболее надёжные ценные бумаги. Например, наименее рискованными считаются государственные долговые обязательства Российской Федерации и её субъектов, а также инвестиции в банковские депозиты в пределах, покрываемых системой страхования вкладов (до 1 млн 400 тыс. руб.).



Агрессивная стратегия. Данная стратегия инвестирования является полной противоположностью консервативной стратегии. Она подойдёт тем инвесторам, которые ради ожидаемой высокой доходности готовы пойти на высокие риски. В этом случае инвесторы будут вкладывать свои средства в ценные бумаги различных компаний, причём не только крупных и стабильных, но и недавно появившихся на рынке ценных бумаг и пока имеющих весьма неопределённое будущее. Профессионалы в этом случае говорят о ценных бумагах компаний «второго эшелона». Эти финансовые инструменты могут приносить как сверхдоход, так и сверхубытки. Доходность вложений в подобные активы может превышать сотни и тысячи процентов, но,

как правило, случается это относительно редко. Вложения в быстро-растущие, но способные столь же быстро упасть в цене акции компаний «второго эшелона» — пример агрессивной стратегии.

Риск потерять большую часть или даже все свои средства при реализации агрессивной инвестиционной стратегии столь велик, что правильнее всего относиться к этим средствам как к уже почти потерянным. И уж точно не стоит делать подобного рода инвестиции за счёт денег, предназначенных для текущего потребления, отложенных на крупную покупку или взятых в долг.

Если же вы всё обдумали и не боитесь потерять часть своих средств, можно рискнуть! Зато и заработать можете в разы больше, чем вложили.

Умеренная стратегия. Данная стратегия инвестирования занимает промежуточное положение между консервативной и агрессивной. Умеренная стратегия нацелена на получение высокой доходности при минимальном риске потери вложенных средств. Объектами инвестирования являются ценные бумаги крупных и стабильных компаний, которые на профессиональном жаргоне называют «голубыми фишками» (от английского *blue-chip*, по аналогии с самыми дорогими фишками при игре в покер).

Впрочем, какую бы стратегию вы ни выбрали, необходимо помнить золотое правило инвестора: чем выше риск, тем выше должна быть доходность. Так что если вы стремитесь лишь сохранить собственные сбережения, придерживайтесь консервативной линии поведения. Если же вы мечтаете «сорвать куш», будьте готовы потерять абсолютно всё. Однако шансы получить сверхдоходы есть. Ну а золотая середина никогда не принесёт баснословного богатства.

Очень часто начинающие инвесторы выбирают 1 инвестиционный инструмент и вкладывают в него все свои сбережения. К сожалению, часто бывает так, что надёжный, казалось бы, 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 потери всех средств снижается.

Благодаря диверсификации инвестиционного портфеля доходность инвестора будет более стабильной и предсказуемой.



Диверсификация инвестиционного портфеля — распределение инвестируемых средств между несколькими инвестиционными инструментами с целью снизить риски и свести к минимуму возможные потери.

Инвестиционный портфель — управляемый как одно целое набор различных инвестиционных инструментов, между которыми распределены средства инвестора с целью снижения рисков.

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 т. п.

Например, инвестируя средства в акции, нужно позаботиться о том, чтобы эмитентами этих ценных бумаг были разные юридические лица. Если же вы решили инвестировать средства в недвижимость, постарайтесь, чтобы эта недвижимость была различной по своему назначению: жилая, офисная, торговая.

Чем больше сумма, которую вы можете инвестировать, тем на большее количество частей её нужно дробить, чтобы свести к минимуму риск убытков. Конечно, если вы обладаете незначительным инвестиционным капиталом, то можете и рискнуть, потому что убытки не будут очень велики. Но если сумма инвестиций достаточно высока, без диверсификации никак не обойтись.

Используя описанные выше приёмы, мы хоть и не полностью, но всё же в определённой степени снижаем риски в процессе инвестирования.



ВАЖНО!

1. Деньги должны работать.
2. Не принимайте инвестиционных решений второпях или под давлением.
3. Никогда не вкладывайте денег больше, чем можете себе позволить. Ни в коем случае не инвестируйте заёмные деньги.
4. Никогда не инвестируйте все средства в один инструмент.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Если бы у вас были свободные средства для инвестирования, какую стратегию инвестирования вы бы предпочли? Обоснуйте свой ответ.

Задание 2

Опишите, что представляет собой диверсификация инвестиционного портфеля. Почему необходимо диверсифицировать свой инвестиционный портфель?

Задание 3

Выберите наиболее близкий вам ответ и обоснуйте его. Подумайте, как данный выбор характеризует вашу склонность к риску.

Спустя 50 дней после инвестирования денежных средств в акции компании «второго эшелона» цена приобретённого актива упала на 25%. Какие действия вы предпримете? Выберите один из предложенных вариантов:

- а) продадите соответствующие ценные бумаги, чтобы избежать дальнейших возможных потерь, и попытаетесь вложить свой капитал в другие активы;
- б) приобретёте дополнительную порцию этих бумаг, поскольку ранее они оказывались хорошим капиталовложением;
- в) не будете предпринимать никаких действий и будете ждать, чем всё это закончится.

Задание 4

Выберите наиболее близкий вам ответ и обоснуйте его. Подумайте, как данный выбор характеризует вашу склонность к риску.

Вам только что подвернулась возможность удачно вложить свой капитал, но собственных средств у вас нет. Готовы ли вы взять кредит в банке? Выберите один из предложенных вариантов:

- а) конечно, да;
- б) возможно, да;
- в) безусловно, нет.

8

9

10

11

ЧТО ТАКОЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ И КАКИМИ ОНИ БЫВАЮТ

ЗАНЯТИЕ

9

Играя в незнакомую игру, никогда не делай первого хода.

Дж. Лондон

В современном мире масштабы бизнеса бывают столь велики, что один человек уже не может владеть и управлять компанией. У таких компаний, как «Роснефть», «Газпром», Сбербанк или «Аэрофлот», тысячи собственников, и каждый из нас может войти в их число. Точно так же мы с вами можем стать одними из тех, кто даёт в долг этим крупнейшим российским компаниям свои накопления, чтобы потом получать проценты с них.

Представьте, что ваша мама владеет 10 обыкновенными акциями Сбербанка, а папа, пользуясь услугами инвестиционной компании, продаёт и покупает облигации «Газпрома». Какими правами и возможностями получения дохода обладают папа, как держатель облигаций, и мама, как владелец акций?

Ценные бумаги — документы установленной формы, которые удостоверяют права их владельца на часть имущества организации, их выпустившей, либо права кредитора по отношению к этой компании.



В последние годы операции на рынке ценных бумаг (также называемом фондовым рынком) становятся всё более популярным и доступным инструментом инвестирования свободных денежных средств. Это связано со многими факторами.

1. Каждого из нас сегодня сопровождает масса финансовой информации. Ежедневно средства массовой информации знакомят нас с состоянием индексов Московской биржи и РТС, аналитики сокрушаются по поводу динамики цен на акции компаний финансового сектора, а комментаторы бегло описывают перспективы «голубых фишек».

2. 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.

3. Само государство призывает своих граждан задуматься о пенсионных накоплениях, выбрать для них подходящую управляющую компанию и тем самым повысить будущий уровень своего благосостояния.

Индексы Московской биржи и РТС — выраженные в виде индексов оценки динамики совокупной стоимости 50 акций, которыми торгуют на МосБирже, к стоимости этих же акций по состоянию на 1 сентября 1995 г.

Выйти на фондовый рынок — это ответственный шаг. Выбирая ценные бумаги в качестве инвестиционного инструмента, вы должны понимать, что отправляетесь в свободное плавание, в котором вас будут подстерегать различные финансовые риски. Успех инвестиций и ваше финансовое благополучие зависят от вас самих, ваших знаний и, конечно, удачи!

Под фондовым рынком мы договоримся понимать сегмент финансового рынка, на котором происходит купля-продажа ценных бумаг. Ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке, можно разделить на 2 большие группы: долевые и долговые.

Наиболее распространённым видом **долевых ценных бумаг** являются обыкновенные и привилегированные акции. **Акция** — ценная бумага, которая удостоверяет ваше право на часть уставного капитала компании, а следовательно, и на часть всего её имущества. **Уставный капитал** — стартовый капитал компании, с которого она начинает свою коммерческую деятельность. Уставный капитал в акционерных обществах разбивается на акции. Факт уплаты взноса в уставный капитал удостоверяется акцией или акциями в зависимости от величины взноса. Представим, что вы и ваши 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 руб. 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 вы оплатили и получили в собственность 25 акций. Это значит, что ваша доля в уставном капитале компании будет составлять 5% (25 акций : 500 акций • 100%). Примерно такова будет и степень вашего влияния на решения в компании, которые будут приниматься общим голосованием.

Инвестирование в акции интересно с 2 точек зрения. Во-первых, если деятельность компании успешна, акционер как один из её собственников имеет право на получение части заработанной компанией прибыли, называемой дивидендом. Решение о том, будут ли выплачиваться дивиденды и какая часть прибыли компании будет для этого использована, принимается ежегодно собранием акционеров.

Дивиденд — часть прибыли акционерной компании, распределяемая между акционерами пропорционально доле акций, которой они владеют.



Во-вторых, акция – ценная бумага, которая продаётся и покупается на фондовом рынке, и её рыночная стоимость (курс акции) может существенно отличаться от номинальной. Чем успешнее бизнес компании, тем выше котируются её акции на рынке. Вовремя купив акции перспективной компании, можно хорошо заработать на росте курса её акций.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Первые акционерные общества, а соответственно и акции в современном их понимании, появились в начале XVII в. Именно тогда голландская и британская Ост-Индские 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, как размещаются акции и как впоследствии они переходят от одного владельца к другому, выделяют публичные и непубличные акционерные общества.

Акции непубличного акционерного общества (АО) могут распределяться только между учредителями или заранее определённым кругом лиц. Акционеры данного общества имеют преимущественное право на приобретение акций при их реализации. Акции такой компании не обращаются на рынке ценных бумаг, и поэтому рынок их может быть недостаточно ликвиден. Это означает, что если вы владеете акциями непубличного акционерного общества и собираетесь их продать, то первоочередные покупатели — это акционеры. Если они не го-

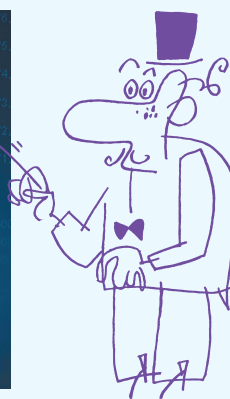
тovy приобрести ваши акции, то найти покупателя может оказаться слишком сложным делом.

Ликвидность ценных бумаг характеризует скорость их превращения в деньги при продаже по текущей рыночной стоимости.



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 его развитие. Так, известный инвестор У. Баффет за всю историю



существования своей компании *Berkshire Hathaway* (существует с 1965 г.) выплачивал дивиденды всего 1 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 публичным акционерным обществом (ПАО) дела обстоят несколько иначе. Акционером такой компании может стать любой желающий, у которого достаточно средств для того, чтобы оплатить своё приобретение. Именно акции публичных акционерных обществ обращаются на рынке ценных бумаг: они продаются и покупаются на специализированных торговых площадках — фондовых биржах. Перед тем как (как принято говорить на профессиональном жаргоне) торговаться на бирже, акции должны пройти листинг. Листинг — это особая процедура отбора акций, которые могут быть допущены к продаже на бирже.



Фондовая биржа – специализированная торговая площадка, на которой проводятся операции купли и продажи ценных бумаг.

Как мы уже отметили, участников фондового рынка интересуют именно акции публичных 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, а также на получение доли чистой прибыли. Привилегированные акции, как правило, ограничивают права своих владельцев на участие в голосовании на общем собрании акционеров, однако их преимущество состоит в том, что они гарантируют выплату дивидендов. Такая гарантия может быть определена либо в виде фиксированной доли прибыли, подлежащей распределению, либо в виде фиксированной суммы дивидендов.

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

Теперь перейдём к **долговым ценным бумагам**. На рынке ценных бумаг могут обращаться облигации и векселя. Расскажем подробнее о каждом из названных инструментов.

Облигация – 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 – бумага, в которой компания признаёт, что она должна вам ту сумму, которая на ней обозначена. Возврат денег произойдёт в срок, который указан в облигации. Поскольку заёмные отношения предполагают платность (да вы и сами вряд ли предоставили бы деньги компании безвозмездно), то облигации предполагают купонные выплаты. По сути, **купонные выплаты** – платежи за пользование компанией вашими деньгами. Купонные выплаты


производятся, как правило, не чаще 1 раза в квартал. Облигации для крупных компаний могут оказаться очень выгодным средством привлечения денежных ресурсов.



Представьте себя в роли президента крупной компании. Вам 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, вам 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 вам денег в долг, то точно с дополнительной прибылью для себя.

Что вам мешает выйти на рынок ценных бумаг и привлечь деньги с помощью облигаций? В нашем случае, например, вы можете выпустить 1 млн 200 тыс. облигаций по цене 1 тыс. руб. за каждую. Инвесторы, которые приобретут такие облигации, станут вашими кредиторами. Такой вариант привлечения денежных средств может оказаться даже выгоднее, чем привлечение кредита от банка.

Перед тем как начать реализацию облигаций, вам 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.



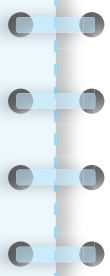
Проспект эмиссии — официальный документ, который готовится компанией при каждом новом выпуске ценных бумаг и содержит информацию как о самой компании, так и о выпускаемой ценной бумаге.

Теперь о векселе. **Вексель** — 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 — эмиссионная ценная бумага, которая выпускается сразу по несколько сотен, а то и тысяч штук, может обращаться на бирже, требует регистрационных процедур и составления ежеквартальных отчётов по требуемой форме. Вексель — 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. Таким образом, купив вексель банка, вы получаете дополнительные возможности для получения кредита. Помните это, если соберётесь работать с данным видом ценных бумаг!



Доходность ценной бумаги за год можно рассчитать по формуле

$$Д = \frac{C_{к.г.} - C_{н.г.}}{C_{н.г.}} \cdot 100\%,$$

где $Д$ – доходность, %;

$C_{н.г.}$ – стоимость ценной бумаги на начало года;

$C_{к.г.}$ – стоимость ценной бумаги на конец года.

Указанную формулу обычно используют для расчёта доходности векселей, облигаций, акций и любых других ценных бумаг. Та же формула используется и для оценки убыточности вашей 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 (то есть бумажной) форме. Большинство банкиров считают, что традиционная форма векселя сохранится ещё надолго.

Приведём пример расчёта. Облигация ПАО «Корпорация» при размещении была реализована по цене 500 руб., номинальная стоимость ценной бумаги – 800 руб. Облигация будет погашена через 1 г. Вы можете 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:

$$(800 - 500) : 500 \cdot 100\% = 60\%.$$

Дисконт – разница между ценой покупки финансового инструмента (облигации или векселя) и его номинальной стоимостью (ценой погашения). Заменяет собой процент за пользование заёмными средствами, выплачиваемый держателю ценной бумаги по окончании срока займа.

Если вы являетесь держателем облигации в течение срока меньше либо больше 1 г., то необходимо внести поправку на время:

$$Д = \frac{C_{к.г.} - C_{н.г.}}{C_{н.г.}} \cdot \frac{T_r}{T} \cdot 100\%,$$

где T_r – расчётное число дней в году;

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

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

$$(60 \text{ руб.} + 40 \text{ руб.} - 80 \text{ руб.}) : 80 \text{ руб.} \cdot 360 \text{ дней} : 60 \text{ дней} \cdot 100\% = \\ = 150\%.$$

Возможности анализа доходности ценных бумаг можно значительно расширить, используя встроенные функции 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.

Возвратимся теперь к практической задаче. Мама, как владелец 10 акций, имеет право участвовать в общих собраниях акционеров компании, поскольку является собственником компании. Папа является кредитором компании, а потому имеет право требовать уплаты номинала облигации в указанные сроки, а также, при наличии таковых, купонных выплат по облигации.

Теперь вы знаете, что такое рынок ценных бумаг, какие ценные бумаги на нём обращаются и как рассчитать их доходность.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте на вопросы теста.

1. Акции непубличного акционерного общества распространяются:

- а) между всеми желающими;
- б) между ограниченным кругом лиц;
- в) только между родственниками;
- г) только между гражданами одной страны.

2. Привилегированные акции предполагают:

- а) гарантированные дивиденды;
- б) гарантированный купонный доход;
- в) гарантированное погашение через определённый срок;
- г) всё вышеперечисленное.

3. Процедура отбора ценных бумаг, которые могут обращаться на бирже, называется:

- а) управление;
- б) кредит;
- в) листинг;
- г) обращение.

Задание 2

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

Исходная формула расчёта:

$$D_k = i_k \cdot C_n$$

где D_k – сумма купонных выплат;

i_k – купонная годовая процентная ставка (норма доходности);

C_n – номинальная цена облигации.

Задание 3

Чем отличается вексель от облигации?

ГРАЖДАНЕ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

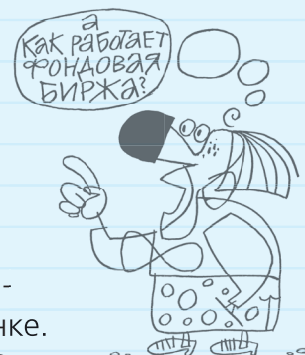
10

ЗАНЯТИЕ

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

Дж. Сорос

Мы переходим уже к третьему занятию, которое касается инвестиций на рынке ценных бумаг. Вы уже знаете достаточно много о видах ценных бумаг, о том, где и как они торгуются. Рынок ценных бумаг интересен и, при правильном подходе к нему, является весьма прибыльным. Допустим, что у вашего друга появилась крупная сумма денег в размере 50 тыс. руб., которые он хочет инвестировать в ценные бумаги. Ваш друг не имеет самостоятельного дохода и не имеет собственных сбережений, поэтому он считает, что инвестирование указанной суммы позволит ему получить существенную прибыль при правильном решении о размещении своих средств. Он обратился к вам за советом о том, какую брокерскую компанию выбрать для работы на фондовом рынке. Что вы можете порекомендовать вашему другу?



Когда вы выходите на рынок ценных бумаг, вы становитесь 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 вашей деятельности в качестве инвестора, поскольку их слишком частое, а тем более импульсивное изменение влечёт за собой крупные потери.

Разработка принципов инвестирования должна начинаться с определения целей инвестирования, оценки собственного опыта, определения горизонта (срока) инвестирования, выработки отношения к риску (готовы ли вы платить за больший доход большим уровнем риска?), определения доли инвестиций в вашем капитале и валюты инвестирования.

Результатом данного этапа должна стать выработка стратегии управления инвестициями, включающей в себя набор инструментов инвестирования и их соотношение.

После выбора инвестиционной стратегии необходимо приступить 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.

НА ЗАМЕТКУ

Некоторые инвесторы, которые не хотели бы часто пересматривать структуру своего портфеля, формируют его согласно структуре одного из фондовых индексов (совокупной стоимости «набора» ценных бумаг, торгуемых на бирже). Это означает, что

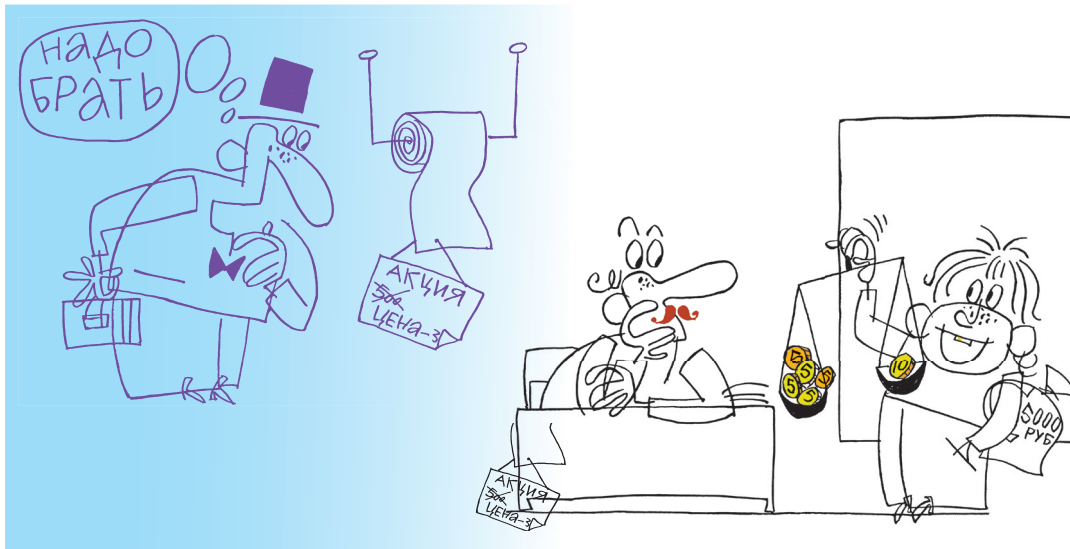
они стараются приобрести ценные бумаги, формирующие структуру выбранного индекса (например, Московской биржи). Полностью повторить индекс Московской биржи очень сложно, поскольку он включает в себя слишком много ценных бумаг, поэтому инвесторы формируют портфель, максимально приближенный к индексу.

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

Необходимо помнить, что выбранная структура портфеля даже при пассивном управлении не обязательно должна являться постоянной величиной и способна изменяться в зависимости от вашей инвестиционной стратегии и доступных финансовых инструментов.

Управлять собственным портфелем инвестор (человек, который хочет рискнуть принадлежащими ему свободными деньгами ради получения дополнительного дохода) может как самостоятельно, так и доверив свои сбережения конкретным профессиональным участникам рынка ценных бумаг. В каждом из вариантов есть свои плюсы и минусы.

Так, с одной стороны, профессионалам придётся платить за их услуги, что, безусловно, приведёт к падению ваших доходов как инвестора. С другой стороны, профессионалы, обладая знаниями о рынке, могут более грамотно управлять вашими деньгами, что снижает риск убытков в результате неумелого управления. Однако передача своих сбережений профессионалам не предоставляет гарантии высокой доходности. По свидетельству известного экономиста П. Бернштейна, из 139 инвестиционных фондов в США за последние 30 лет только 4 фонда сумели обыграть рынок по доходности после вычета всех комиссий и издержек, связанных с проведением сделок. 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 закрадывается мысль: а не начать ли торговать на бирже? В этом случае полученной прибылью ни с кем не придётся делиться. Однако и тут есть свои очень опасные подводные камни.

1. Делиться всё равно придётся. Будучи **трейдером** (участником торговли), вы должны будете воспользоваться услугами целого ряда субъектов рынка ценных бумаг, среди которых брокер будет основным. **Брокер** — профессиональный участник рынка ценных бумаг, который необходим вам, если вы предполагаете самостоятельно формировать собственный инвестиционный портфель, но заключать сделки от своего имени не имеете возможности. Именно брокер будет совершать сделки с ценными бумагами от имени инвестора и за его счёт. Теоретически вы можете выйти на биржевую площадку и минуя посредника. Однако для того чтобы стать брокером, необходима лицензия Департамента допуска на финансовый рынок Центрального банка России, минимальный размер собственных средств 3–15 млн руб. и обширный пакет документов.

2. Необходимо понять, что, начиная игру на бирже, вы полностью берёте 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.

3. К моменту начала самостоятельной работы на рынке ценных бумаг вам следует сформировать необходимый запас денежных средств на случай наступления различных непредвиденных жизненных ситуаций: болезнь, несчастный случай, необходимость срочного ремонта и т. п. Только при его наличии и только при наличии стабильного и устойчивого дохода, который способен обеспечить вам требуемый уровень потребления, можно рассматривать рынок ценных бумаг в качестве источника альтернативного размещения средств.

Сейчас в продаже появилось много книг, которые утверждают, что работать на фондовом рынке легко: надо лишь понять философию инвестирования либо придерживаться описанной стратегии. 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 2 группы). Поэтому перед выходом на рынок следует тщательно оценить свои возможности, 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, которые мы рассмотрим позже.

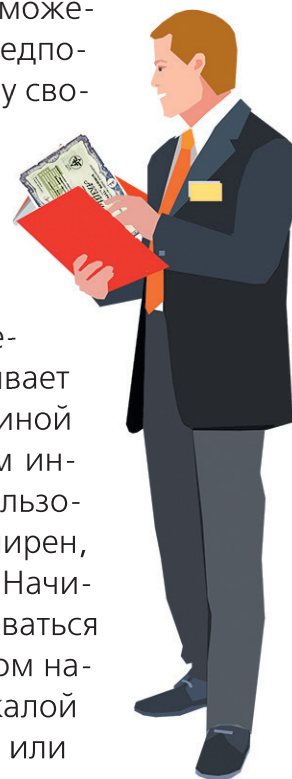
Предположим, что вы всё-таки твёрдо решили заняться самостоятельными инвестициями на рынке ценных бумаг. Для начала вам будет необходим брокерский счёт, который позволит покупать и продавать интересные вам ценные бумаги. Рассмотрим основные этапы открытия такого счёта.

Этап 1. Выбор суммы для инвестирования. Брокерские компании, как правило, устанавливают только минимальные суммы для открытия брокерского счёта. Максимальные же суммы обычно неограничены. В связи с этим следует вспомнить ещё раз: инвестировать следует только «свободные» деньги, которые остаются после того, как удовлетворены все прочие ваши расходы и цели. Отказы-

ваться от существенной части своего потребления и пускаться в фондовую игру все свои сбережения нельзя, поскольку возмещение ваших потерь по брокерскому счёту никто не гарантирует, а следовательно, в случае неудачных вложений вы можете потерять слишком много, иногда всё, или даже остаться в должниках.

Этап 2. Выбор брокерской компании. Здесь вы можете пойти в одном из двух направлений. Первый путь предполагает, что вы самостоятельно собираете информацию у своих друзей, изучаете отзывы клиентов в сети Интернет, заходите на сайт каждой брокерской компании и изучаете условия предоставления услуг. Второй путь проще: вы выбираете компанию по рейтингу, который ей присвоило одно из рейтинговых агентств, и на основе этой информации в дальнейшем принимаете решение. Каждая рейтинговая компания разрабатывает собственную методику оценки надёжности той или иной организации. При оценке учитывается большой объём информации, который часто недоступен для обычного пользователя. Кроме того, объём информации настолько обширен, что её обработка занимает слишком много времени. Начинающим инвесторам чаще всего рекомендуют пользоваться услугами брокерских компаний с наивысшим рейтингом надёжности «А++» (в соответствии с рейтинговой шкалой «Эксперт РА»: http://raexpert.ru/rankings/#R_188/) или «ААА» (в соответствии с рейтинговой шкалой Национального рейтингового агентства: <http://www.ra-national.ru/ru/ratings> (раздел «Инвестиционные компании»)).

Дополнительными параметрами в сравнении должны стать тарифы на брокерское обслуживание, минимальная сумма на брокерском счёте, дополнительный набор оказываемых услуг. В совокупную стоимость обслуживания могут включаться: комиссия брокера, комиссия биржи, комиссия депозитария (организации, ответственной за хранение сведений о ваших ценных бумагах), комиссия по сделкам внебиржевого рынка, плата за пользование терминалом, плата за вывод денежных средств. К дополнительным услугам обычно относятся: наличие мобильной торговли, ежедневной аналитики, помощи управляющих, предоставление торговых идей, бонусов и скидок, обучающих семинаров, конкурсов.



Этап 3. Оформление заявки и подписание договора на брокерское обслуживание. Открытие брокерского счёта возможно тремя способами: личное обращение в офис брокера, отправка заявки и необходимых документов на открытие счёта онлайн через сайт брокера и, наконец, также через сайт брокера, но с использованием сведений на портале госуслуг (при наличии на нём вашей учётной записи). На данном этапе от вас потребуются паспорт, ИНН и страховое свидетельство. После того как вы отправите заявку, вам будет предложено подписать договор. Это можно сделать лично в офисе организации либо дистанционно, перечислив оговорённую сумму на ваш брокерский счёт. Такое перечисление является также подтверждением счёта, указанного в заявке, а потому сумма может быть минимальной, например 1 руб. Перед тем как подписать договор, внимательно прочтите все условия, которые касаются тарифов, сроков и порядка уплаты комиссий, порядка проведения операций и прочих важных моментов.

Этап 4. Пополнение брокерского счёта на сумму, в рамках которой вы хотели бы проводить инвестиционные операции. При перечислении денег, не забудьте высказанные нами на первом этапе предостережения.

Этап 5. Установка программного обеспечения, которое предоставляет брокерская компания, и заключение первых сделок.

Теперь настало время вернуться к практической задаче. Если бы доходы вашего друга позволяли ему рисковать крупными суммами денег, ему следовало бы рекомендовать брокерскую компанию с наивысшим рейтингом надёжности «А++» (в соответствии с рейтинговой шкалой «Эксперт РА») или «AAA» (в соответствии с рейтинговой шкалой Национального рейтингового агентства). Однако, поскольку ваш друг постоянного источника дохода не имеет, ему следует посоветовать отказаться от мысли инвестировать деньги в инструменты фондового рынка и выбрать менее рискованные инвестиции, например, вклад в банке.

Таким образом, инвестирование на рынке ценных бумаг является ответственным шагом, который предполагает чёткое осознание вашей инвестиционной стратегии и готовность идти на риск потери всех денег в результате неблагоприятной рыночной ситуации. Уменьшить указанные риски позволит коллективное инвестирование в паевые инвестиционные фонды (ПИФы), которые мы рассмотрим в тексте следующего занятия.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте 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.

- 8
- 9
- 10
- 11

Задание 2

Зайдите в рабочие дни на сайт Московской биржи (<http://www.moex.com/ru/indices>, ссылка на индекс МосБиржи *IMOEX*) и заполните таблицы данными об акциях, которые показали наилучшие и наихудшие значения динамики. Результаты выполнения задачи представьте в виде презентации.

Лидеры роста

Дата:		Дата:		Дата:	
Эмитент акций	Динамика, %	Эмитент акций	Динамика, %	Эмитент акций	Динамика, %

Лидеры снижения

Дата:		Дата:		Дата:	
Эмитент акций	Динамика, %	Эмитент акций	Динамика, %	Эмитент акций	Динамика, %

Изучите вместе с родителями указанную таблицу и попробуйте объяснить, почему стоимость одних акций росла, а других, напротив, падала.

Задание 3

У каждого человека на разных этапах жизненного пути будут разные мотивы и цели инвестирования. Изучите таблицу, поставьте себя на место героев, заполните свободные ячейки, объясните свой выбор. Результаты выполнения задачи представьте в виде презентации.

Ситуация	Цель инвестирования	Срок инвестирования	Опыт инвестирования	Склонность к риску
Молодой студент Антон (19 лет). Живёт совместно с родителями. Источник сбережений: подарок деда. Холост.				
Молодая семья, Алёна (24 года) и Сергей (26 лет). Живут в съёмной квартире. Источник сбережений: часть заработной платы Сергея. Через 3 мес. у пары появится ребёнок.				
Семья из четырёх человек: Марина (37 лет), Максим (37 лет), Инга (16 лет), Артём (9 лет). Живут в собственной трехкомнатной квартире.				
Учащийся 11 класса средней школы Кирилл (17 лет). Живёт с родителями.				

Задание 4

Представьте, что у вас и у ваших друзей в наличии 500 тыс. руб. (у каждого), которые вы планируете инвестировать в ценные бумаги. Сначала заполните таблицу, а затем выберите из неё те ценные бумаги, в которые вы будете инвестировать имеющиеся сбережения, и попросите сделать то же самое своих друзей и родителей. Информацию для заполнения возьмите на сайте Московской биржи (<http://moex.com/ru/data/>). Сравните полученные результаты, объясните сами и попросите объяснить ответивших свой выбор, а затем дайте собственную оценку, в чём они, по вашему мнению, правы или ошибаются.

Вид и эмитент ценной бумаги	Максимальная и минимальная цена в течение последнего месяца	Цена последней сделки, руб.	Количество ценных бумаг, которое хотите приобрести в свой портфель, шт.	Стоимость приобретаемого количества ценных бумаг, руб.
Акция ПАО «Сбербанк»				
Акция ПАО «Газпром»				
Акции ПАО «Лукойл»				
Государственная облигация ОФЗ 26207				
Государственная облигация ОФЗ 26218				
Государственная облигация ОФЗ 29006				

Попросите заполнить ту же таблицу тех же людей через 5 дней. Как изменились стоимость вашего инвестиционного портфеля и стоимость инвестиционных портфелей ваших родителей и друзей?

Задание 5

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

ЗАЧЕМ НУЖНЫ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

ЗАНЯТИЕ

11

Маклер — человек, который перебрасывает ваши деньги из акции в акцию до тех пор, пока они не исчезнут.

В. Аллен

Продолжим рассмотрение примера из прошлого занятия. Ваш друг решил всё-таки воспользоваться возможностями рынка ценных бумаг и вложить средства в паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Но если с акциями и облигациями, а также брокерами нам теперь всё более или менее понятно, то механизм действия коллективных инвестиций мы пока детально не рассматривали. Ваш друг попросил вас подсказать ему, в какие виды ПИФов ему лучше вложить свои деньги. При этом известно, что к высокому риску он не предрасположен и хотел бы иметь возможность снимать деньги в любой удобный момент времени. Какой вид ПИФов вы можете порекомендовать вашему другу?



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, отданной потом специалисту, чтобы он купил 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, при этом доходность ваших вложений не ограничена практически ничем. Само собой, есть и риски: вам никто не гарантирует не только дохода, но и возврата того, что вы вложили. Вы можете и разбогатеть, и обеднеть на существенную сумму.

Существует ряд преимуществ инвестирования средств в ПИФы.

1. Доступность. Если вы будете работать самостоятельно через брокера, то 10–15 тыс. руб. вам будет явно недостаточно для успешной работы. В случае же с ПИФом пороги вхождения в фонд минимальные.

2. Небольшая сумма свободных средств для инвестиций усложняет распределение рисков между отдельными ценными бумагами. В очередной раз вспомним поговорку «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, вы берёте на себя слишком высокие риски потерь. Возможности по распределению рисков у управляющей компании значительно шире, чем у вас как у частного лица; а потому и качество управления портфелем будет, скорее всего, лучше в ПИФе.

3. Государство осуществляет жёсткий контроль деятельности паевых фондов. В результате вы имеете определённые гарантии целевого использования ваших средств.

4. 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.

1. Необходимость оплачивать услуги управляющей компании, независимо от того, терпят пайщики убытки или получают прибыль.

2. Существование дополнительных затрат при покупке паёв (надбавок) и при их реализации (скидок).

3. Управляющие компании ограничены в единовременной реализации всех имеющихся активов на рынке в случае затяжного падения цен.

В настоящий момент выделяют 3 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 ваш счёт только в течение 7 дней (в некоторых управляющих компаниях – в течение 13 дней). Связано это с тем, что ценные бумаги необходимо реализовать, то есть провести все необходимые процедуры через регистратора и депозитарий. Поэтому деньги вы сможете 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 временные периоды (интервалы), 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 пайщик, вложившийся в закрытый ПИФ, должен дождаться срока окончания функциониро-



вания ПИФа и только потом получить причитающиеся ему деньги. Из закрытого ПИФа вывести деньги невозможно до момента закрытия фонда. Приведём пример: вы вложили 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 после реализации купленного объекта недвижимости.

Механизм функционирования ПИФов состоит в следующем. После того как управляющая компания (ведь это она создаёт ПИФ) получает от вас деньги, она ищет направления их размещения. Они 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 ваши деньги, меняется и стоимость ваших паёв. Здесь вам никто ничего не гарантирует. Если, скажем, вы вложили в фонд 50 тыс. руб.,

8

9

10

11

а через полгода стоимость ваших паёв упала до 25 тыс. руб., то никто ничего компенсировать вам не будет, все потери лягут исключительно на вас.

Как правильно вести себя с паями в собственности? Здесь очень важно ответить для себя на несколько вопросов: «На какой уровень риска вы готовы пойти? Какой горизонт инвестирования вы выбираете? Какой размер потерь для вас будет сигнальным для выхода из паевого фонда?». Ситуация на рынке ценных бумаг может складываться по-разному. Тот факт, что вашими деньгами в рамках ПИФа управляет профессионал от управляющей компании, не страхует вас ни от низкой прибыли, ни от высоких убытков. Любой управляющий, какой бы он ни был профессионал, так же подвержен риску, как и вы. 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 примите решение: в какие отрасли или какие ценные бумаги вы собираетесь инвестировать? Существует общее правило: ПИФы, которые вкладывают средства пайщиков в государственные ценные бумаги и банковские вклады, обычно менее доходны, но зато и менее рискованны. При вложении в такие ПИФы вы можете быть более или менее уверены 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. Если рынок будет на подъёме, доходность ваших паёв может оказаться значительно выше инфляции. Однако если на рынке наблюдается спад, вам придётся смириться со значительными убытками.

ВАЖНО!

Перед выбором ПИФа выясните для себя уровень риска, на который вы рассчитываете при вложении средств. Если вы готовы пойти на невысокую доходность при низком риске, выбирайте облигационный фонд; если вы готовы рискнуть, выбирайте венчурные фонды. В любом случае внимательно изучите динамику

стоимости паёв фонда за последние 5 лет и сравните 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 вы можете столкнуться. Ваши паи не принесут прибыли и при низком качестве управления. Допустим, вас 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 вы можете получить прибыль при вложении денег в ПИФ и какие затраты вам придётся осуществить в процессе покупки, владения и продажи паёв? Первые расходы вы понесёте уже в момент покупки паёв. При их продаже управляющая компания устанавливает надбавку к рыночной стоимости, которая может составлять до 1,2%. Дополнительные издержки вы несёте 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 из 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 открывает управляющая компания на своём сайте. Как уже было отмечено, стоимость пая складывается из стоимости тех ценных бумаг, которые были куплены на деньги пайщика. Если стоимость ценных бумаг растёт, то растёт и стоимость пая; если же стоимость ценных бумаг падает, то соответственно дешевеет и ваш пай. Разница между стоимостью пая на момент продажи и стоимостью пая на момент покупки образует доход (или убыток). Если разница положительная и вы получили доход, то необходимо уплатить налог на доходы физических лиц.

Теперь остановимся на основных этапах начала инвестирования средств в ПИФы.

Этап 1. Определение направления инвестиционных вложений и их объёма. Перед тем как приступить к выбору управляющей компании и паевого инвестиционного фонда, необходимо определиться с тем, в какие ценные бумаги вы хотели бы вложить свои средства. Это могут быть государственные или корпоративные облигации, акции компаний каких-либо конкретных отраслей экономики (нефтяная промышленность, торговля, электроэнергетика) или акции различных компаний без отраслевой специфики.

Этап 2. Выбор управляющей компании и ПИФа под её управлением. При выборе ПИФа необходимо проверить, включён ли он в реестр паевых инвестиционных фондов Банка России, а также проверить рейтинг управляющей компании на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» (<http://raexpert.ru/ratings/managing/>) или национального рейтингового агентства (<http://www.ra-national.ru/ru/ratings> (раздел «Управляющие компании»)). После того как вы выбрали подходящие ПИФы, необходимо зайти на сайты управляющих ими компаний и сравнить стоимость приобретения, последующего владения и реализации паёв. В такую **стоимость будут включаться надбавки при покупке паёв и скидки при его продаже, а также комиссии за управление активами. Если стоимость реализации паёв выше, чем стоимость его покупки, с вас будет удержан налог на доходы физических лиц в размере 13%.**

Этап 3. Оформление заявления на открытие лицевого счёта в управляющей компании, оформление заявки на приобретение паев в ПИФе и перечисление средств на её оплату. Для этого вам необходимо обратиться в офис управляющей компании с пакетом документов (паспорт, ИНН, страховое свидетельство, данные о банковском счёте, на который будут зачисляться средства в случае продажи паёв).

После совершения последнего шага вы становитесь полноправным владельцем определённого количества паёв в ПИФе. Однако нужно помнить, что ПИФ — это долгосрочные инвестиции, и реагировать на каждое изменение на рынке не следует, поскольку это может привести к существенным убыткам.

Помимо ПИФов объектом коллективных инвестиций является ОФБУ. Общий фонд банковского управления (ОФБУ) — это имуще-

ственный 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 и 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.

Издержки 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.

1. 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 могут экономить значительные средства на обслуживании операций с ценными бумагами.

2. 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 их второго преимущества. Чем рискованнее стратегия фонда, тем больше вероятность получения убытков.

Возвращаясь к решению практической задачи, отметим, что вашему другу лучше всего воспользоваться открытым ПИФом, который специализируется на государственных ценных бумагах. При этом не забудьте упомянуть, что даже в этом случае средства от продажи паёв (если он решит их продать) поступят только в течение 7 дней (в некоторых управляющих компаниях — до 13 дней).

Таким образом, ПИФ является разновидностью коллективного инвестирования, при котором вы доверяете свои средства управляющей компании, решающей в какие ценные бумаги (в рамках выбранного вами ПИФа) направить ваши деньги. Преимуществом ПИФа перед индивидуальным инвестированием является снижение рисков вложения средств за счёт того, что управление вашими финансовыми активами поручается профессионалам.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

Ответьте на вопросы теста.

1. Какое из перечисленных слов не является определением вида ПИФов:
 - 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 и не возмещает.

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

Перечислите преимущества и риски покупки паёв в ПИФах.

Задание 3

Зайдите на сайте Центрального Банка России по следующей ссылке: <http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/> (раздел «Субъекты рынка коллективных инвестиций»). Найдите на странице документ «Реестр лицензий управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов». Откройте этот документ, выберите в нём любые 3 управляющие компании, зайдите на их сайты и определите, какой из ПИФов под их управлением, по вашему мнению, является более рискованным и более доходным, а какой, напротив, менее рискованным и менее доходным. Какой ПИФ вы выберете для себя и по какой причине?

Задание 4

Найдите в Интернете примеры открытых, интервальных и закрытых ПИФов. Все ли типы фондов существуют в нашей стране?

Задание 5

Зайдите на сайт любой управляющей компании и определите, какие ПИФы за последний год показали самую высокую доходность, а какие – самые большие убытки. Как вы считаете, с чем это связано?



МОДУЛЬ

НАЛОГИ:
ПОЧЕМУ ИХ
НАДО ПЛАТИТЬ



ЧТО ТАКОЕ НАЛОГИ

12

ЗАНЯТИЕ

Подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, то есть соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства.

А. СМИТ

Каждый гражданин в нашей стране обязан платить налоги. Так записано в Конституции Российской Федерации (статья 57) – основном законе государства. Что такое налоги? Кто и зачем их устанавливает? 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. Вы постоянно ездите по дорогам, гуляете в парке, летом пользуетесь специально оборудованными для купания муниципальными пляжами. Для содержания всего этого нужны деньги. Деятельность всех государственных органов и учреждений финансируется из государственного бюджета.

Государственный бюджет — смета доходов и расходов государства на календарный год. Основную долю доходов бюджета (около 80%) составляют поступления от уплаты налогов.

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

Основным способом регулирования доходов и пополнения государственного бюджета выступает налогообложение.

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

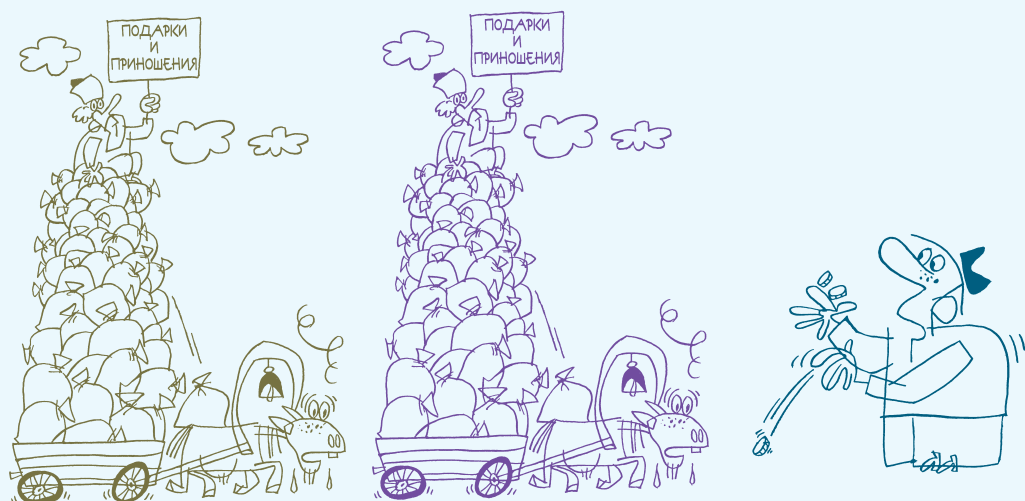
В настоящее время налоги взимаются и уплачиваются только в денежной форме. Это значит, что нельзя заплатить налог товарами, продуктами и другими материальными и нематериальными эквивалентами.

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. п.).¹



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.

¹ Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоги. Люди. Время... или этот безграничный Мир Налогов / Под ред. А.В. Брызгалина. Екатеринбург, 2008. С. 27.



Налоговая система — 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 вы всегда можете 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 налоговым органам для учёта сведений о каждом налогоплательщике и его обязательствах.

Обратившись в налоговую инспекцию по месту жительства, вы можете получить официальный документ о постановке 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 вам 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.

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 и о некоторых объектах налогообложения.

ВАЖНО!

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

1. Обратиться в налоговый орган для получения регистрационной карты с реквизитами доступа (логином и первичным паролем), предъявив паспорт и свидетельство о присвоении ИНН.
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.

The screenshot shows the 'Личный кабинет налогоплательщика' (Personal Taxpayer Cabinet) interface. At the top, it displays the user's name: ФИО: ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ, INN: 0000000000 (DEMO), and the last login time: 11.03.2013 00:04:06 MSK. Below this, there are navigation links for 'Инспекции', 'Типовые вопросы', 'Обратная связь', 'Профиль', 'История действий', and 'Выход'.

A summary table shows tax statistics:

Объекты налогообложения	Начислено	Уплачено	Зачислено	Переплата/задолженность	3-НДФЛ	Документы налогоплательщика
6 023 руб. 92 коп.	0 руб.	0 руб.	1 613 руб. 14 коп.	1 274 руб. 89 коп.		

Below the summary, there are filters for 'Все регионы', 'Все виды объектов', and 'Только действующие'. A button 'Отправить в ИФНС заявление на уточнение информации об объектах' is also visible.

The main table lists tax objects with columns for 'Наименование объект', 'Сведения об объекте', 'Сведения о владении и льготах', and 'Наименование ИФНС':

Наименование объект	Сведения об объекте	Сведения о владении и льготах	Наименование ИФНС
Недвижимое имущество Жилой дом Павловский р-н, Павлово г. Полянка ул. дом 2	Инвентаризационная стоимость	Доля: 1/1 Дата рег.: 18.12.2003	5252 - Межрайонная ИФНС России № 7 по Нижегородской области
Недвижимое имущество Квартира Павловский р-н, Павлово г. Ленина ул. дом 1, кв. 10	Инвентаризационная стоимость	Доля: 1/1 Дата рег.: 28.03.1998	5252 - Межрайонная ИФНС России № 7 по Нижегородской области
Земельный участок 52:33:31:7 Павловский р-н, Павлово г. Полянка ул. дом 2	Категория земли: Земельные участки, предоставленные для жилищного строительства; Дата кадастрового учета: 01.03.2004; Площадь: 1500.000 кв.м.; Разрешенное использование: ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА;	Доля: 1/2 Дата рег.: 22.10.1994	5252 - Межрайонная ИФНС России № 7 по Нижегородской области
Наземный транспорт BA321100 K000EH52	Тип/название: (отсутствует); VIN: ХТА211000W0009951; Номер двигателя: 2273486; Объем двигателя (куб. см.): 00; Мощность двигателя л/с: 81.0; Мощность двигателя кВт: 52.7; Год выпуска: 1997; Предыдущий рег. знак: Отсутствуют данные в БД; Назначение (категория): В; Дата замены двигателя: 02.04.1993;	Доля: 1/1 Дата рег.: 02.04.1998 Льгота: Пенсионеры, 23.01.2010	5252 - Межрайонная ИФНС России № 7 по Нижегородской области

ЗАПОМНИТЕ!

1. Налоги являются основным источником доходов государства.
2. Платить налоги обязан каждый гражданин в соответствии с законодательством.
3. Вся основная информация о действующих налогах содержится в Налоговом кодексе Российской Федерации.
4. Если вам непонятна налоговая информация, можно обратиться за разъяснением в налоговые органы лично либо через специальный электронный сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

Взимание налогов в разных случаях происходит по-разному. Некоторые налоги мы платим явным образом, отчисляя государству часть полученных доходов или уплачивая определённую сумму налога с принадлежащего нам имущества. Такие налоги называются прямыми, и именно о них мы в основном будем говорить в дальнейшем.

Однако в некоторых случаях мы платим налоги, даже не осознавая этого, поскольку они включены в стоимость приобретаемых нами товаров и услуг (например, налог на добавленную стоимость (НДС), о наличии которого мы можем узнать, внимательно изучив ценник в магазине или чек на уже сделанную покупку). Такие налоги называются косвенными, фактически они представляют собой надбавку к цене, которую платит покупатель. Другим примером косвенных налогов являются акцизы, включённые в стоимость бензина, табачных изделий, алкогольных напитков и некоторых других товаров.

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

В зависимости от плательщиков все действующие в России налоги можно разделить на 3 группы:

- 1) налоги, взимаемые с физических лиц (например, налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц);
- 2) налоги, взимаемые с юридических лиц (например, налог на прибыль, налог на имущество организаций);
- 3) смешанные налоги, взимаемые как с физических, так и с юридических лиц (например, земельный налог, транспортный налог).

Виды налогов

Федеральные – налоги и сборы, которые устанавливаются федеральными органами власти и являются обязательными на территории всей страны. К ним относится налог на доходы физических лиц.

Региональные – налоги, устанавливаемые органами власти субъектов Российской Федерации в соответствии с налоговым законодательством и обязательные к уплате на территории соответствующих субъектов страны. К ним относится, например, транспортный налог.

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

Любой налог имеет обязательные элементы, которые характеризуют его и обеспечивают возможность рассчитать и уплатить сумму налога. Рассмотрим каждый из них отдельно в таблице 4 .

Таблица 4

Элементы налога

Элемент налога	Характеристика
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 вы получили доход, то обязаны заплатить налог на доходы физических лиц.
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.

Окончание таблицы

Элемент налога	Характеристика
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	Представляет собой норму 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.
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 декабря года, следующего за налоговым периодом, а налог на доходы физических лиц уплачивается при начислении заработной платы.

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: предприятие, на котором вы работаете, компания, акции которой вам принадлежат, и т. п. В результате причитающиеся ему деньги гражданин получает за вычетом уплаченного налога.

Налоговый агент — 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 он отправляет налоговое уведомление налогоплательщику вместе с заполненными платёжными документами для оплаты.

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

Если вы не получили налоговое уведомление по имущественным налогам или налоговый агент не исчислил и не удержал подоходный налог при выплате вам дохода, а также в других подобных случаях вам 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 можно узнать по ссылке: <https://lkfl.nalog.ru/lk/>.

Личный кабинет налогоплательщика

<https://lk2.service.nalog.ru/lk/>

ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА
Личный кабинет налогоплательщика

ФИО: ИВАНОВ ИВАН ИВАНОВИЧ
ИНН: 0000000000 (ДЕМО)
Последний вход: 11.03.2013 00:04:06 MSK
[Инспекции](#) | [Типовые вопросы](#) | [Обратная связь](#)
[Профиль](#) | [История действий](#) | [Выход](#)

Объекты налогообложения	Начислено 6 023 руб. 92 коп.	Уплачено 0 руб.	Зачислено 0 руб.	Переплата/задолженность 1 613 руб. 14 коп. 1 274 руб. 89 коп.	3-НДФЛ	Документы налогоплательщика
-------------------------	---------------------------------	--------------------	---------------------	--	--------	-----------------------------

Раздел «Начислено» позволяет:

- а) просматривать сведения о начислениях по налогам;
- б) просматривать сформированные инспекциями налоговые уведомления;
- в) сообщать в налоговый орган о необходимости корректировки информации, указанной в налоговом уведомлении;
- г) 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.

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

Налоговая декларация — 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 инфор-

мацию, 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, 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)¹****В БУМАЖНОМ ВИДЕ**

С использованием бланка декларации, заполняемого от руки

Бесплатно предоставляется в налоговых инспекциях;
распечатывается с сайта ФНС России по ссылке: www.nalog.ru

В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ

С использованием электронной формы бланка или программы «Декларация 20__»

Бесплатно предоставляется в налоговых инспекциях;
бесплатно скачивается с сайта ФНС России по ссылке: www.nalog.ru

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

¹ Декларирование доходов физическими лицами (по форме 3-НДФЛ). [Электронный ресурс] / В помощь бухгалтеру. Режим доступа: https://www.nalog.ru/files/broshura/3ndfl_brochure_final_i.pdf

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.¹

Уплачивая налоги, вы вступаете с государством в налоговые правоотношения. И у вас может возникнуть вопрос: что вы должны выполнять, а чего можете требовать как налогоплательщик?

Итак, вы имеете право:

- а) на получение от налоговых органов бесплатной информации и разъяснений о действующей системе налогообложения;
- б) на возврат излишне уплаченных налогов и других платежей;
- в) на получение компенсации в случае неправомерных действий налоговых органов.

И вы обязаны:

- а) платить своевременно и в полном объёме налоги;
- б) учитывать в установленном порядке свои доходы и объекты налогообложения;
- в) представлять документы и информацию, необходимые для исчисления налогов;
- г) выполнять требования по устранению налоговых нарушений, оплачивать штрафы, пени.

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

¹ Интересные факты о налогах. [Электронный ресурс] / Всё о налогах в России. Режим доступа: <http://russian-tax.com/interesnye-fakty-o-nalogah/>

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

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

Можно выделить 2 основных правонарушения, совершаемых налогоплательщиком – физическим лицом:

- 1) непредставление налоговой декларации;
- 2) неуплата налога или уплата не в полном объеме.



Если вы не представили в установленный срок налоговую декларацию, вам грозит штраф – 5% от суммы налога по данной декларации за каждый месяц просрочки. Минимальный размер штрафа – 1 тыс. руб., максимальный – не более 30% суммы налога по данной декларации.

Если же вы не заплатили налог или заплатили его не в полном объеме, то штраф составит 20% от неуплаченной суммы. 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 – сумма денег, которую должен заплатить налогоплательщик в случае нарушения сроков уплаты налога.



Таким образом, если вы не представите налоговую декларацию, не заплатите налог или заплатите его не полностью, вы будете иметь дополнительные расходы и обязательства.

ВАЖНО!

Налогоплательщику необходимо:

- 1) обязательно вовремя декларировать свои доходы;
- 2) в установленный срок заплатить налог в полном объёме;
- 3) 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, культуре и дисциплине. Ответственно выполняя свои налоговые обязательства, вы сможете не только избежать некоторых личных финансовых проблем, но и внести свою лепту в настоящее и будущее страны.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

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

Задание 2

Соотнесите понятия и их содержание.

Понятие	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, в течение которого необходимо уплатить 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, размещённом на сайте Федеральной налоговой службы России, опишите, что представляет собой налоговая декларация.

Задание 4

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

ВИДЫ НАЛОГОВ, УПЛАЧИВАЕМЫХ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ В РОССИИ

13 ЗАНЯТИЕ

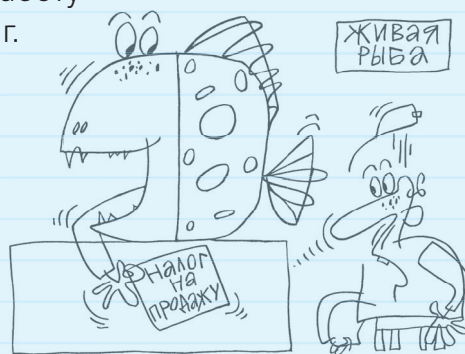
Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определён, а не произволен.

Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – всё это должно быть ясно и определённно для плательщика и для всякого другого лица.

А. Смит

Как показано в предыдущем занятии, чтобы не стать налоговым нарушителем, необходимо своевременно и в полном объёме уплачивать налоги. Давайте поможем студенту Дмитрию определить, какие налоги он должен заплатить и в каком размере, если известно, что он устроился на работу в компанию «Мечта» 1 марта 2016 г.

В первые 2 мес. заработная плата была установлена в размере 10 тыс. руб. С 1 мая 2016 г. заработная плата повысилась до 15 тыс. руб., такой она оставалась до конца года. Кроме того, за декабрь 2016 г. Дмитрий получил ещё и премию в размере 5 тыс. руб.



Для того чтобы оказать помощь Дмитрию, сначала необходимо определиться, что является основанием для взимания налогов с граждан и как рассчитать их размер.

Итак, к основным видам налогов, которые платят граждане России, можно отнести:

- 1) налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который также 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:

$$\text{Сумма налога} = \text{ставка налога} \cdot \text{налоговую базу.}$$

Рассмотрим особенности налогообложения в каждом отдельном случае.

Налог на доходы физических лиц

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 и единые ставки налога на территории всей Российской Федерации.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — 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 натуральной форме, в виде материальной выгоды. Это могут 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 в 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 мес. подряд. К **нерезидентам** относятся лица, которые находятся в стране меньше указанного срока.

Законодательно в России установлены следующие налоговые ставки по подоходному налогу:

- а) ставка 13% применяется для большинства доходов, полученных резидентами РФ (зарплата, вознаграждения, доходы от продажи и аренды имущества, дивиденды и т. п.), а также доходов от трудовой деятельности в России, полученных отдельными категориями нерезидентов;
- б) ставка 15% применяется при получении нерезидентами дивидендов российских компаний;
- в) ставка 30% применяется при получении доходов налогоплательщиками-нерезидентами;
- г) ставка 35% применяется при получении дохода в виде выигрышей и призов стоимостью свыше 4 тыс. руб., полученных в рекламных акциях, прибыли от процентов по вкладам, превышающей установленные законом пределы.



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!

Зарботная плата Игоря составляет 20 тыс. 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:

$$20\,000 \cdot 13\% = 2600 \text{ руб.}$$

Соответственно, Игорь получит зарплату за вычетом налога 17 400 руб. За год будет уплачено подоходного налога в сумме :

$$2600 \cdot 12 \text{ мес.} = 31\,200 \text{ руб.}$$

Обязанность самостоятельно исчислить сумму налога путём подачи в налоговый орган декларации о доходах физических лиц возникает в случаях получения дохода:

- 1) от продажи квартиры, автомобиля и другого имущества, находившегося в личной собственности менее 3 или 5 лет (в зависимости от даты и способа приобретения имущества);
- 2) в виде выигранных в лотереях, в играх, от участия в рекламных акциях, конкурсах;
- 3) от сдачи имущества в аренду;
- 4) 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, то есть указать их в налоговой декларации.

ПОСЧИТАЕМ!

Если вы получили телефон в качестве приза в конкурсе, то самостоятельно должны рассчитать налог и указать все необходимые

данные в налоговой декларации. Если рыночная стоимость телефона составляет 10 тыс. руб., налоговая база будет равна 6 тыс. руб., то есть той части стоимости, которая превышает 4 тыс. руб. Сумма налога, которую необходимо заплатить, рассчитывается следующим образом:

$$(10\ 000 - 4000) \cdot 35\% = 2100 \text{ руб.}$$

ЗАПОМНИТЕ!

- 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, то есть 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.

Транспортный налог

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 устанавливаются органы региональной власти в соответствии с Налоговым кодексом РФ. В разных субъектах РФ могут отличаться условия налогообложения по транспортному налогу.

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

Плательщиками транспортного налога являются граждане и организации, на имя которых зарегистрированы транспортные средства в соответствии с российским законодательством. Объектом налогообложения по транспортному налогу выступают автомобили, мотоциклы, мотороллеры, катера, яхты, моторные лодки и другие средства водного и воздушного транспорта.



ЭТО ИНТЕРЕСНО

Власти Калифорнии предлагают обложить владельцев автомобилей тёмных цветов дополнительным налогом. По словам чиновников, в тёмных 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 для работы кондиционеров.¹

Налоговая база по транспортному налогу устанавливается:

- а) как мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах;
- б) 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.

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 январе 2017 г., а снят с регистрации в марте 2017 г., используется коэффициент 3 : 12, то есть транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика в течение 3 мес. из 12 мес. налогового периода. При снятии с регистрации транспорт-

¹ За чёрные авто будут брать новый налог. [Электронный ресурс] / Авто Mail.ru. Режим доступа:

https://auto.mail.ru/article/28358-za_chernye_avto_budut_brat_novyi_nalog/

ного средства прекращается взимание транспортного налога. Срок уплаты транспортного налога устанавливается законодательством субъекта РФ.

ПОСЧИТАЕМ!

Представьте, что Пётр, проживающий в Волгоградской области, купил и поставил на учёт 11 января 2016 г. автомобиль с мощностью двигателя 150 л. с. 29 декабря 2016 г. Пётр продал свой автомобиль. Ставка транспортного налога в Волгоградской области для автомобилей с указанной мощностью – 20,00 руб. с лошадиной силы.

$$\text{Сумма налога} = \text{налоговая база (мощность двигателя в л. с.)} \cdot \text{ставку налога} \cdot \text{количество мес. владения} : 12 = 150 \cdot 20 \cdot 1 = 3000 \text{ руб.}$$

ЗАПОМНИТЕ!

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

Земельный налог

Другой личный налог – земельный – относится к местным налогам. Поэтому ставки налога, сроки и другие условия налогообложения по земельному налогу устанавливаются органами му-

ниципальной власти и закрепляются нормативно-правовым актом местного значения в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Земельный налог — 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.

Плательщиками земельного налога 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 ваша 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 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 5 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 1 ноября 2016 г. для целей личного подсобного хозяйства. Доля Игоря – 60%, доля Анны – 40%. Кадастровая стоимость земельного участка – 100 тыс. руб. Ставка налога максимальная – 0,3%.

Сумма налога за 2016 г. составит:

$$100\,000 \cdot 0,3\% \cdot 2 : 12 = 50 \text{ руб.}$$

Игорь заплатит земельный налог в сумме:

$$100\ 000 \cdot 60\% \cdot 0,3\% \cdot 2 : 12 = 30 \text{ руб.}$$

Анна соответственно заплатит земельный налог в размере:

$$100\ 000 \cdot 40\% \cdot 0,3\% \cdot 2 : 12 = 20 \text{ руб.}$$

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.

ЗАПОМНИТЕ!

1. Земельный налог рассчитывают налоговые органы на основании кадастровой стоимости земли и сведений о регистрации прав на землю.
2. Налогоплательщик уплачивает земельный налог на основании налогового уведомления в установленном размере и в указанные сроки.
3. На сумму налога влияют срок владения землёй в течение налогового периода, назначение земель и доля собственности.

Налог на имущество

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 — местный налог, уплачиваемый гражданами, имеющими в собственности жилую и нежилую недвижимость. Он исчисляется в процентах от кадастровой стоимости объекта недвижимости.

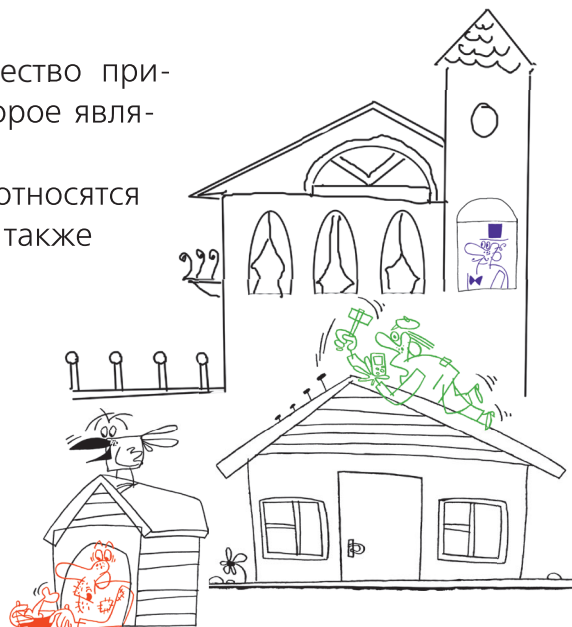
Плательщиками налога на имущество признаются собственники имущества, которое является объектом налогообложения.

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

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

Ставки налога на имущество устанавливаются местными органами власти в соответствующих нормативно-правовых актах. Размер налога определяется путём умножения ставки налога на кадастровую стоимость объекта. При исчислении налога исходя из кадастровой стоимости предусмотрено уменьшение общей кадастровой стоимости объекта имущества на кадастровую стоимость 10 м² в отношении комнат, 20 м² в отношении квартир, 50 м² в отношении жилых домов.

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



ПОСЧИТАЕМ!

Гражданин владеет квартирой в городе N площадью 60 м². Чтобы рассчитать налог на имущество, нужно узнать кадастровую стоимость на 1 января и ставку налога в данном городе. Если кадастровая стоимость составляет 3 млн 600 тыс. руб., а ставка налога 0,1%, то налог на имущество для гражданина составит:

$$(3\,600\,000 - 3\,600\,000 : 60\,m^2 \cdot 20\,m^2) \cdot 0,1\% = 2400\,руб.$$

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

ЗАПОМНИТЕ!

1. Обязанность по уплате налога на имущество возникает, если у вас в собственности (либо в долевой собственности) находится дом, квартира, комната, дача или гараж.
2. Налог на имущество рассчитывают налоговые органы на основании кадастровой стоимости имущества и сведений о регистрации прав собственности.
3. 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 вы знаете, в каких случаях и с чего взимаются налоги с физических лиц, а также сможете самостоятельно рассчитать сумму налога, которую необходимо уплатить в каждом конкретном случае.

Возвращаясь к задаче, поставленной в начале занятия, достаточно определить, что налоговой базой в данном случае является сумма доходов, полученных Дмитрием за год, и вспомнить, что эти доходы в Российской Федерации облагаются налогом в 13%. А далее, воспользовавшись универсальной формулой, по которой можно рассчитать сумму любого налога, не составит труда определить, какую сумму налога должен заплатить Дмитрий ($145\,000 \text{ руб.} \cdot 13\% = 18\,850 \text{ руб.}$).

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

Какие налоги платят физические лица в нашей стране? Расспросите у родителей, какие налоги платит ваша семья. Опишите, что является объектами налогообложения.

Задание 2

Что является главным критерием деления налогоплательщиков на резидентов и нерезидентов? Установлены ли на законодательном уровне отличия налогообложения данных лиц подоходным налогом?

Задание 3

Соотнесите налог и его элемент.

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

НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ, ИЛИ КАК ВЕРНУТЬ НАЛОГИ В СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

ЗАНЯТИЕ

14

Люди понимают, что без налогов не обойтись, но всегда есть возможность не заплатить — отчего же?

Дж. Голсуорси

Личные налоги как обязательные платежи уменьшают размер дохода, а значит, снижают уровень потребления и благосостояния граждан. Поэтому каждый налогоплательщик стремится снизить расходы на налоги. Гражданин Иванов, с историей которого вы познакомитесь ниже, также хочет сэкономить на уплате налогов. Подумайте и ответьте на вопрос: какой факт из жизни героя позволяет снизить его налоговое бремя и какова сумма возможной экономии? О гражданине Иванове известно, что 1 марта прошлого года он нашёл работу. В первые 2 мес. заработная плата была установлена в размере 20 тыс. руб., далее она повысилась до 25 тыс. руб. в месяц. В декабре за высокие результаты труда гражданин получил премию в размере 10 тыс. руб. Кроме того, обучаясь в очной бюджетной магистратуре, на протяжении года он получал стипендию в размере 2500 руб. в месяц. Также гражданин Иванов оплатил курс своего лечения в учреждении здравоохранения на сумму 100 тыс. руб. и по предписанию врача приобрёл медикаменты на сумму 20 тыс. руб.



12

13

14

Для решения данной задачи сначала разберёмся, можно ли законно уменьшить размер уплачиваемых налогов и в каких случаях можно вернуть в семейный бюджет уже уплаченные налоги?

Итак, 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 — 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 снижает ваше налоговое бремя. Налоговые льготы для граждан могут предоставляться в различных формах. Это, например, освобождение от налогообложения некоторых объектов налогообложения или установление необлагаемого минимума, выше 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, 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



160



актами органов местного самоуправления для местных налогов и действуют на территории соответствующего муниципального образования.

ЗАПОМНИТЕ!

1. Уменьшить сумму налога можно, воспользовавшись налоговыми льготами.
2. Налоговые льготы дают право на частичное или полное освобождение от уплаты налога.
3. Узнать, какие льготы установлены для личных налогов, можно в налоговых органах по месту жительства или изучив налоговое законодательство.
4. 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 налогам для физических лиц.

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

- а) пенсии, стипендии и иные государственные пособия;
- б) различные компенсационные выплаты;
- в) алименты;
- г) поступления в виде благотворительной помощи;
- д) доходы, получаемые от продажи продукции личного подсобного хозяйства, а также заготовленных для употребления в пищу грибов, ягод, орехов;
- е) доходы от продажи недвижимости, если она была в собственности более 3 или 5 лет (в зависимости от даты и порядка приобретения недвижимости);



- ж) доходы, получаемые в порядке наследования, за исключением вознаграждения за авторские права;
- з) призы, полученные спортсменами на соревнованиях;
- и) другие установленные законом доходы физических лиц.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Россия, хозяйка Олимпийских игр 2014 г., установила денежное вознаграждение своим 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.¹



¹ Какие денежные премии получат медалисты Сочи-2014. [Электронный ресурс] / РИА Новости. Режим доступа: <https://ria.ru/20140206/993456066.html>

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

ЗАПОМНИТЕ!

1. Не все виды личных доходов облагаются налогом.
2. Доходы, не включаемые в налоговую базу по подоходному налогу, определены статьёй 217 Налогового кодекса РФ.
3. Налог на доходы физических лиц является федеральным, поэтому льготы по данному налогу устанавливаются только на федеральном уровне.

Налоговые льготы по имущественным налогам предусматривают освобождение от уплаты транспортного и земельного налогов, а также 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.

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

Налоговый вычет — 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 (например, безработные), 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 — в отличие от иных видов 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. п.) или имеет на иждивении детей.

Условно все стандартные налоговые вычеты можно разделить на 2 группы.

1. **Вычеты на налогоплательщика.** Данный вычет могут получить отдельные категории граждан, например «чернобыльцы», герои Советского Союза и Российской Федерации и т. п. Размеры вы-

четов составляют 3 тыс. руб. 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, а также 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. Годовой вычет действует, пока совокупный доход налогоплательщика не превысит 350 тыс. руб. С начала следующего года вычет возобновляется.

Размеры вычетов в 2018 г. составляют:

- 1) вычет на первого ребёнка – 1400 руб.;
- 2) вычет на второго ребёнка – 1400 руб.;
- 3) вычет на третьего ребёнка – 3 тыс. руб.



ПОСЧИТАЕМ!

У Петра Ивановича Иванова двое детей: пятилетняя дочь Лиза и семнадцатилетний сын Илья. Ежемесячная заработная плата Петра Ивановича в 2018 г. – 35 тыс. руб. Налоговый вычет он сможет получать до ноября 2018 г., так как в этом месяце его заработок за год превысит 350 тыс. руб. Соответственно налоговая экономия от применения стандартного вычета на детей составит:

$$1400 \text{ руб.} \cdot 2 \text{ детей} \cdot 13\% \cdot 10 \text{ месяцев} = 3640 \text{ руб.}$$

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 Сергеевичу
от 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 2018 г. стандартный налоговый вычет на первого и второго ребёнка.

Прилагаю следующие документы:

- 1) копию свидетельства о рождении дочери;*
- 2) копию свидетельства о рождении сына.*


(дата)

(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 на 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 или пенсионное обеспечение.

Таким образом, если гражданин оказал денежную помощь 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, также являются основанием для получения социального налогового вычета. Получить налоговый вычет на образование могут:

- а) лица, оплатившие собственное обучение независимо от формы обучения и возраста налогоплательщика. Максимальный размер вычета – 120 тыс. руб. ежегодно;
- б) налогоплательщики, оплатившие обучение своих детей (подопечного, брата или сестры), получающих образование по очной форме обучения, до достижения детьми возраста 24 лет. Максимальный размер вычета на каждого ребёнка – 50 тыс. руб. ежегодно.

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

ПОСЧИТАЕМ!

В 2018 г. П.И. Иванов поступил в университет для получения второго высшего образования, стоимость обучения – 80 тыс. руб. в год. Его сын Илья (17 лет) поступил в колледж на очную форму обучения со стоимостью 30 тыс. руб. в год. Сумма вычета за 2016 г. составит 110 тыс. руб. (80 тыс. (собственное обучение до 120 тыс. руб.) + 30 тыс. (обучение Ильи до 50 тыс. руб.)). Представив налоговую декларацию и подтвердив факт понесённых расходов, П.И. Иванов вернёт себе следующую сумму уплаченного подоходного налога:

$$110\,000 \cdot 13\% = 14\,300 \text{ руб.}$$

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.

Социальный налоговый вычет по расходам на оплату медицинских услуг и лекарств (до 13% от потраченной суммы) налогоплательщик может получить, если за счёт собственных средств оплатил медицинские услуги 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.

ЗАПОМНИТЕ!

1. Социальные налоговые вычеты предоставляются при подтверждении расходов на благотворительность, образование, лечение, а также на пенсионное обеспечение.
2. Право на получение вычета налогоплательщик получает при предъявлении налоговой декларации и подтверждающих расходы документов.
3. В большинстве случаев социальные налоговые вычеты относятся к расходам не только на себя, но и на супругов, детей, родителей.

4. Перечень документов, необходимых для получения вычета, можно найти в Налоговом кодексе РФ, на сайте Федеральной налоговой службы или в налоговой инспекции.

*Руководителю Межрайонной инспекции
Федеральной налоговой службы России №11
по Волгоградской области
от 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 2018 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:

- 1) копию договора с университетом на моё обучение;*
- 2) копию договора с колледжем на обучение сына;*
- 3) копию лицензии университета;*
- 4) копию лицензии колледжа;*
- 5) копию квитанций об оплате моего обучения в университете;*
- 6) копию платёжного поручения об оплате обучения сына в колледже;*
- 7) копию свидетельства о рождении сына;*
- 8) справку с места обучения сына;*
- 9) справку 2-НДФЛ о доходах за 2018 г.*

(дата)

(подпись)



Особую роль в формировании налогооблагаемой базы играют **имущественные налоговые вычеты**. Размер имущественных налоговых вычетов во много раз превышает размер других вычетов. Например, максимальный размер имущественного налогового вычета составляет 2 млн руб.

Право на имущественный налоговый вычет налогоплательщик получает, если:

- а) продал имущество;
- б) купил жильё (дом, квартиру, комнату и т. п.);
- в) 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 объект недвижимости или осуществил его строительство.

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 3 или 5 лет (в зависимости от даты и способа приобретения имущества), 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 2018 г. за 2 млн руб. продал квартиру, которую купил в 2017 г. за 1 млн 500 тыс. руб. В данном случае на него возлагается обязанность уплатить подоходный налог с суммы полученного дохода 2 млн руб., уменьшенной на размер налогового вычета.



Если Сидоров будет рассчитывать налоговую базу исходя из вычета 1 млн руб., то ему придётся заплатить следующий налог:

$$(2\,000\,000 - 1\,000\,000) \cdot 13\% = 130\,000 \text{ руб.}$$

Если же он подтвердит документально, что квартира была приобретена им в прошлом году за 1 млн 500 тыс. руб., то размер налога составит:

$$(2\,000\,000 - 1\,500\,000) \cdot 13\% = 65\,000 \text{ руб.}$$

В обратной ситуации, то есть при покупке квартиры, Сидоров получит налоговый вычет в соответствии с размером понесённых расходов, но не более 2 млн руб.

ПОСЧИТАЕМ!

П.И. Иванов приобрёл квартиру в 2018 г. за 2 млн руб. За 2018 г. он заработал 400 тыс. руб., уплатив с них подоходный налог.

В 2018 г. Иванов может вернуть уплаченный подоходный налог в сумме:

$$400\,000 \cdot 13\% = 52\,000 \text{ руб.}$$

Остальная сумма вычета ($2\,000\,000 - 400\,000 = 1\,600\,000$ руб.) переходит на следующие налоговые периоды, пока не будет реализован весь размер налогового вычета.

Всего Иванов сможет вернуть подоходный налог в размере

$$2\,000\,000 \cdot 13\% = 260\,000 \text{ руб.}$$

Получить имущественный налоговый вычет при покупке и строительстве жилья можно двумя способами.

1. Обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства. 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.

2. Обратиться к 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.

Имущественный налоговый вычет при продаже имущества может предоставляться ежегодно. При покупке жилья имущественным налоговым вычетом можно воспользоваться несколько раз, однако суммарный размер этого вычета не может превышать 2 млн руб.

Ещё одним видом налоговых вычетов по подоходному налогу являются **профессиональные налоговые вычеты**.

Профессиональные налоговые вычеты — сумма, на которую уменьшаются налогооблагаемые доходы, полученные физическими лицами от предпринимательской деятельности, по гражданско-правовым договорам, а также в виде авторского вознаграждения.

Руководителю Межрайонной инспекции
Федеральной налоговой службы России № 11
по Волгоградской области
от 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. 3 п. 1, п. 3 ст. 220 Налогового кодекса РФ прошу по доходам за 2018 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:

- 1) копию свидетельства о регистрации права собственности на квартиру;
- 2) копию договора о приобретении квартиры в кредит;
- 3) копию акта приёма-передачи квартиры;
- 4) копию платёжных документов об уплате за квартиру на сумму 2 000 000 руб.;
- 5) копию кредитного договора с банком;
- 6) справку 2-НДФЛ о доходах за 2018 г. с места работы.

(дата)

(подпись)



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

Данный вычет могут получить:

- а) индивидуальные предприниматели;
- б) адвокаты и нотариусы, занимающиеся частной практикой;

12

13

14

- в) граждане по доходам, полученным на основании гражданско-правового договора;
- г) авторы произведений литературы и искусства, а также научных открытий и изобретений по полученному вознаграждению.

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 в размере 30% от суммы начисленного дохода.

ПОСЧИТАЕМ!

Пётр получил вознаграждение по гражданско-правовому договору за проведённую фотосъёмку и печать фотографий в сумме 10 тыс. руб. Согласно установленным нормативам сумма вычета составит:

$$10\,000 \cdot 30\% = 3000 \text{ руб.}$$

Однако фактические расходы на организацию съёмки и печать фотографий составили 7 тыс. руб. Поэтому, выбрав наиболее выгодный вариант, Пётр может получить налоговый вычет из расчёта фактических затрат. Тогда налоговая база будет равна:

$$10\,000 - 7000 = 3000 \text{ руб.}$$

Сумма налога составит:

$$3000 \cdot 13\% = 390 \text{ руб.}$$

ЗАПОМНИТЕ!

Для получения профессионального налогового вычета необходимо:

- 1) написать соответствующее заявление налоговому агенту;
- 2) в случае отсутствия налогового агента самостоятельно заполнить налоговую декларацию и представить её в установленные сроки в налоговый орган по месту жительства;

- 3) при расчёте налогового вычета в размере фактических затрат приложить документы, подтверждающие данные расходы;
- 4) 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 теперь позволяют вам справиться с задачей, поставленной в начале занятия. Оплатив лечение и приобретя медикаменты, гражданин Иванов имеет право на получение социального налогового вычета. Рассчитав его величину, вы сможете убедиться, что экономия весьма существенная:

$$(100\,000 + 20\,000) \cdot 13\% = 15\,600 \text{ руб.}$$

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

Что такое налоговая льгота? Назовите формы предоставления налоговых льгот. Опишите, что такое налоговый вычет и когда его предоставляют.

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 очное обучение своего брата или сестры в возрасте до 24 лет в образовательном учреждении.
3. Если имущество принадлежало физическому лицу более 5 лет, налог на доход, полученный при его продаже, платить не придётся.
4. Право на налоговый вычет имеет каждый гражданин при приобретении жилья, но не более 2 раз в жизни.

Задание 3

Выберите правильный ответ и обоснуйте 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 и транспортному налогам;
 - в) по подоходному, транспортному, земельному и налогу на имущество.



МОДУЛЬ

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



СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: КОРОТКО О ГЛАВНОМ

ЗАНЯТИЕ

15

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

Т. Фуллер

Жизнь полна неожиданностей и, к сожалению, не только приятных. Болезни, аварии, кражи, большие и маленькие несчастья иногда круто меняют нашу жизнь и создают множество проблем, не говоря уже о дополнительных расходах. К беде трудно подготовиться, она часто застаёт нас врасплох. И всё-таки существуют возможности хотя бы частично защитить себя от неприятностей, смягчить их последствия — как говорится, «подстелить соломки».



Такие возможности даёт нам страхование. Но всегда ли мы их используем? Согласно проведённым опросам, россияне чаще всего принимают решение о приобретении полиса добровольного страхо-

вания только после того, как они или их знакомые терпят ущерб и вынуждены самостоятельно устранять его последствия.

В данном занятии мы рассмотрим виды страхования, помогающие снизить ущерб при наступлении различных нежелательных событий. А чтобы проверить, насколько мы разобрались в теме, давайте поможем сказочным героям выбрать наиболее подходящий вид страхования, заполнив пустые графы таблицы (для каждого сказочного героя возможны варианты, состоящие из нескольких видов страхования).

Герои сказок	Непредвиденная ситуация (страховой случай)	Вид страхования для снижения ущерба
Кошка («Кошкин дом»)		
Буратино («Золотой ключик»)		
Емеля («По щучьему велению»)		
Жители Лимпопо («Доктор Айболит»)		

Для начала рассмотрим работу страхования в целом.

Ежедневно происходят события, последствия которых могут быть для нас различными. Какие-то из них благоприятны и приносят выгоду, какие-то – нейтральны, не оказывают на нашу жизнь никакого влияния. Но есть события, последствия которых сказываются на нашей жизни неблагоприятно, приводят к возникновению ущерба.

Важно то, что все эти события наступают с определённой вероятностью. Какие-то произойдут обязательно (вероятность близка к 100%), вероятность наступления других может приближаться к 0 или измеряться какой-либо величиной в диапазоне от 0 до 100.

Например, если на дворе февраль, вероятность того, что вы простудитесь и подхватите насморк, к сожалению, довольно высока, хотя это событие произойдёт вовсе не обязательно.

Общая идея страхования заключается в том, чтобы защититься от неблагоприятных финансовых последствий событий, вероятность

15

16

17

18

19

наступления которых довольно мала. «Отменить» наступление этих событий страхование, конечно, не может, но оно позволяет пострадавшему человеку получить денежную компенсацию, частично или полностью возмещающую нанесённый ущерб.

Источником выплат являются деньги, собранные с большого числа людей, желающих получить защиту. Чем меньше вероятность наступления события и чем больше общее число людей, готовых застраховаться, тем меньше нужно будет внести в общую «копилку» каждому из них.

Бизнес страховых компаний состоит в том, что они собирают деньги (страховые взносы) со своих клиентов, формируя таким образом фонд для выплаты финансовых компенсаций тем из клиентов, которые получили ущерб в результате наступления неблагоприятного события (страхового случая), заранее обозначенного в договоре страхования.

Представим, например, что страховая компания заключила договоры страхования от пожара с владельцами 100 домов. Каждый клиент заплатил за страховку 5 тыс. руб. Пожар произошёл в 1 доме, выплата погорельцам составила 300 тыс. руб. Нетрудно подсчитать, что в данном случае средств, собранных со всех застрахованных (500 тыс. руб.), вполне хватило для выплаты пострадавшим от пожара. А вот если бы в течение года пожар произошёл в 2 домах и размер выплат во втором случае был бы сопоставим с первым, денег могло бы не хватить.

180

Страхование – финансовая услуга, направленная на снижение убытков или ущерба от неблагоприятных событий, которые с некоторой вероятностью могут наступить в будущем. Денежные выплаты для компенсации финансовых потерь от наступившего события формируются из суммы страховых взносов, которые страховые компании собирают со своих клиентов.

Все взаимоотношения между сторонами по вопросам оказания страховых услуг осуществляются на страховом рынке, который развивался в России на протяжении долгого времени. Отдельные его элементы появились ещё на Руси.

На страховом рынке России действует несколько сотен страховых компаний. Их деятельность является лицензируемой, поэтому при выборе поставщика страховых услуг нужно обращать внимание на наличие у него лицензии. Функции государственного регулирования страхового рынка и страхового надзора в нашей стране осуществляет Центральный банк Российской Федерации.

Процесс приобретения страховой услуги представлен на рисунке ниже.



15

16

17

18

19

ЗАПОМНИТЕ!

На основании требований ст. 940 Гражданского кодекса РФ 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 может иметь приложение – **правила страхования**, которые 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.

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.

ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Само по себе слово «премия», как правило, вызывает положительные ассоциации. Однако в страховании получателем страховой премии является страховщик, то есть страховая компания, а оплачивает её потребитель страховых услуг.

Оплата страховой премии или её части (страховая премия может быть оплачена единовременно одним платежом или разделена на несколько взносов) всегда происходит в момент заключения договора страхования.

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 вообще отказать в ней.

Договор страхования включает следующие компоненты:

Наименование документа	
Субъекты страхования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Страховщик (название, юридический адрес и банковские реквизиты). 2. Страхователь (Ф.И.О., адрес физического лица или название, юридический адрес и банковские реквизиты юридического лица). 3. Выгодоприобретатель (при наличии) – лицо, в пользу которого будет осуществлена страховая выплата при возникновении страхового случая. 4. Застрахованное лицо (застрахованный) – лицо, интересы которого защищает страховой договор.
Объект страхования	Имущественные интересы, которые могут быть застрахованы в рамках страхового договора.
Размер страховой суммы	Максимальная сумма, на которую застрахован объект страхования.
Перечень страхуемых рисков и страховых случаев	<ol style="list-style-type: none"> 1. Страховой риск – возможное событие, на случай наступления которого проводится процедура страхования. 2. Страховым случаем принято называть непредвиденное, случайное событие, повлёкшее за собой, к примеру, порчу или гибель имущества, нанесение вреда здоровью застрахованного лица и т. п. Это всегда будущее событие, которое отсутствует на момент заключения договора страхования и происходит исключительно в течение срока его действия.
Период действия договора	
Порядок внесения изменений в договор	
Порядок условия прекращения договора	
Полный перечень оснований отказа в страховой выплате	
Иные условия, установленные по взаимному согласию	К ним можно отнести дополнения к правилам страхования и исключения
Подписи каждой из сторон	

ЗАПОМНИТЕ!

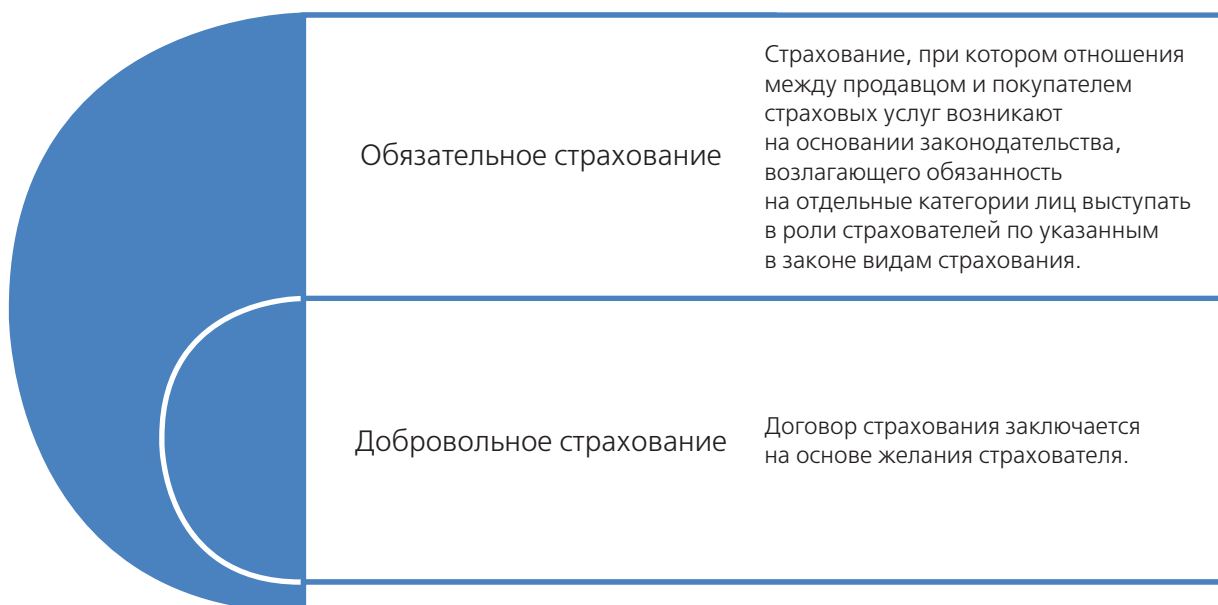
Страхователь, застрахованное лицо и выгодоприобретатель могут быть представлены:

- 1) одним и тем же лицом;
- 2) разными лицами.

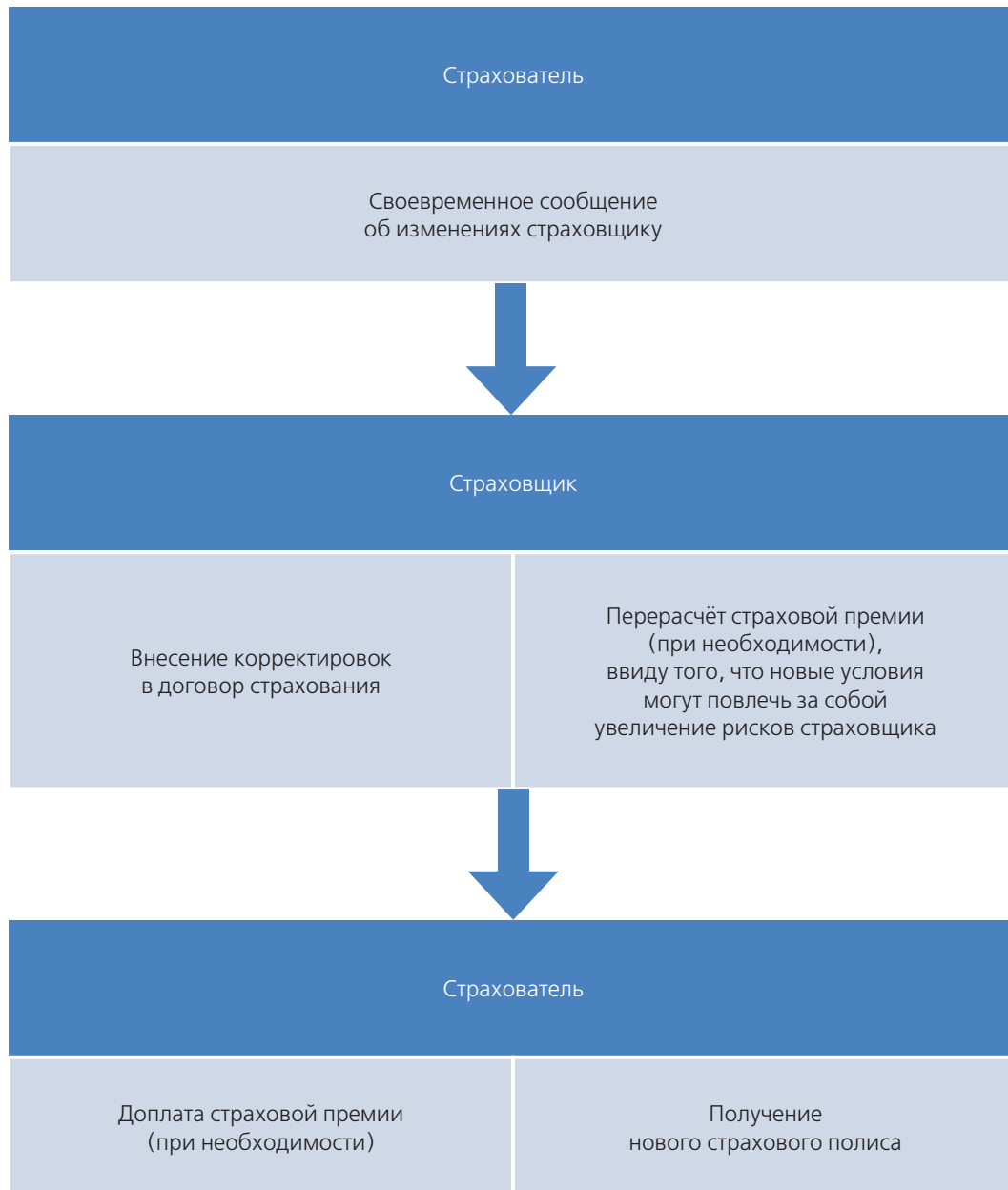
ВАЖНО!

Стоит различать понятия страховой суммы и страховой стоимости. Страховая сумма представляет собой максимальную сумму, на которую застрахован объект, а страховая стоимость — его действительная стоимость на момент подписания сторонами договора страхования. Например, стоимость автомобиля 450 тыс. руб., а застрахован он на 170 тыс. руб. В данном примере страховая сумма — 170 тыс. руб., а страховая стоимость — 450 тыс. руб.

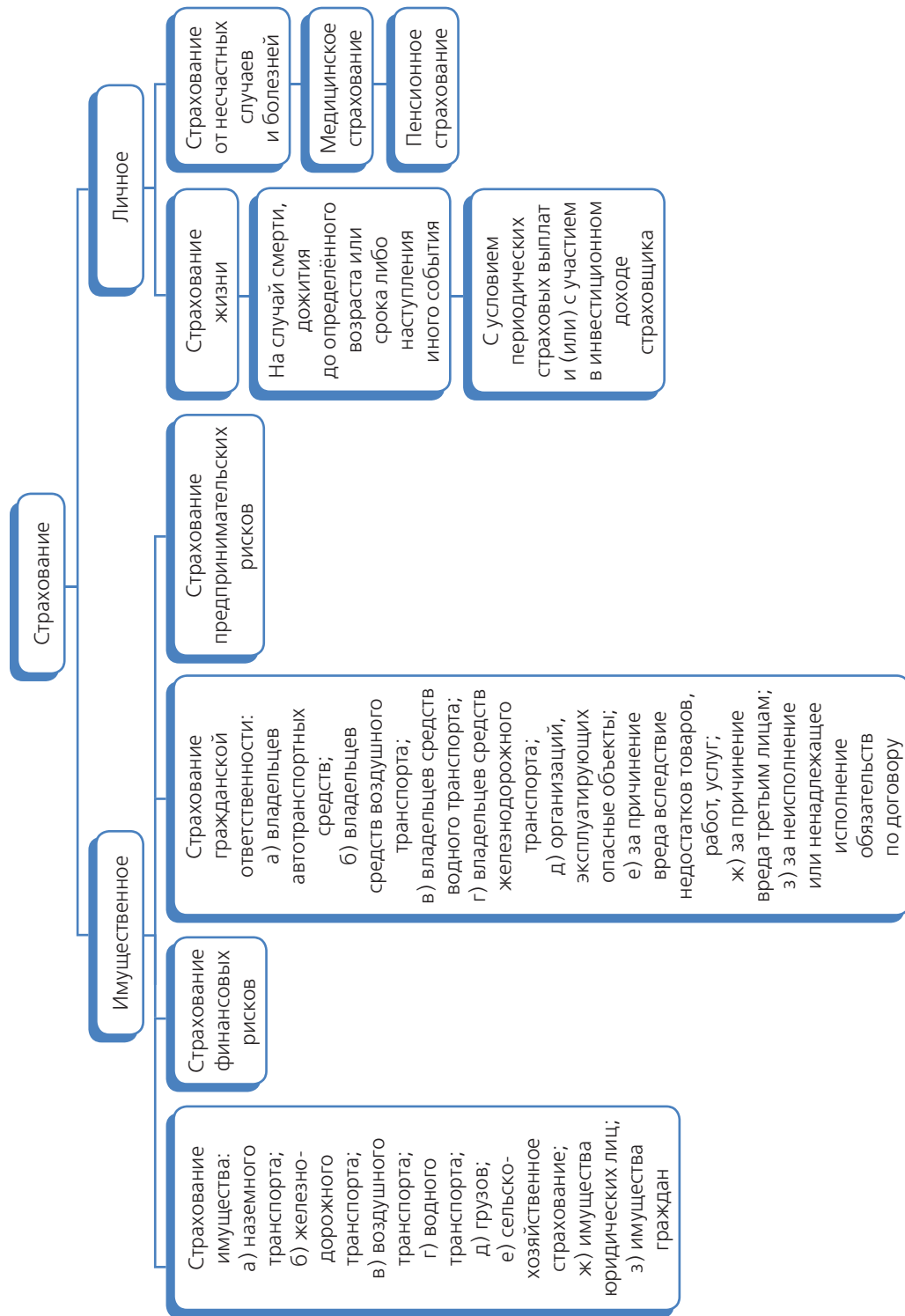
Страхование в нашей стране делится на добровольное и обязательное.



На протяжении действия договора страхования его условия со стороны страхователя могут меняться. В подобном случае ему необходимо предпринять перечисленные ниже действия.

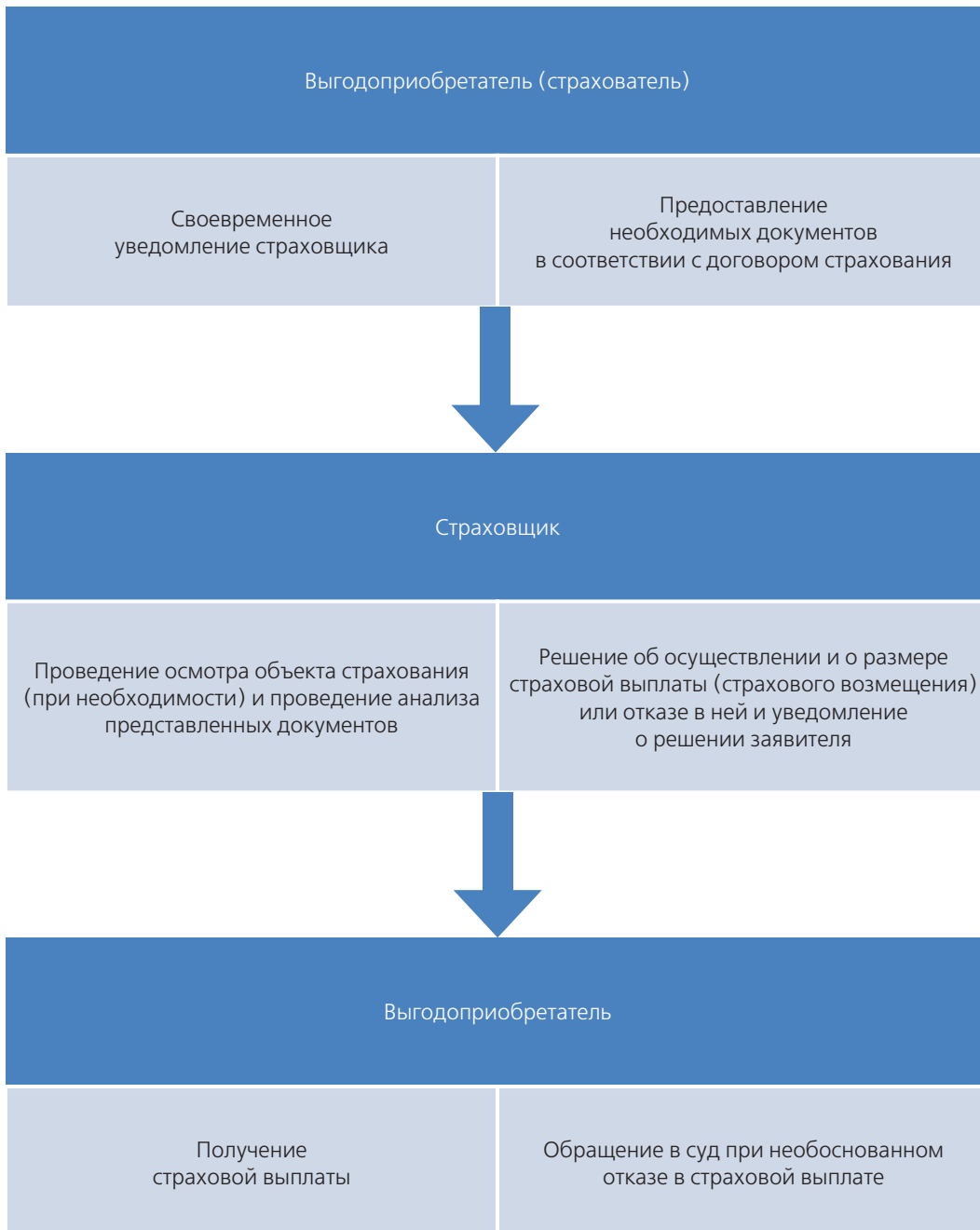


Классификация видов страхования, представленных на современном страховом рынке, рассмотрена на с. 186.



Как говорилось ранее, страхование защищает от финансовых потерь, вызванных наступлением определённых страховых случаев.

Примерный порядок действий для получения страховой выплаты – компенсации страховщиком ущерба, нанесённого объекту страхования, представлен на рисунке.



15

16

17

18

19

ЗАПОМНИТЕ!

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.

Основания для отказа страховщика в осуществлении страховой выплаты представлены ниже.

Обстоятельства, являющиеся основаниями
для отказа в страховой выплате

Доказана преднамеренность вызвавших наступление страхового случая действий лиц, заинтересованных в получении страхового возмещения

Страхователем или выгодоприобретателем совершено умышленное преступление, которое повлекло за собой наступление страхового случая

Страхователь не довёл до сведения страховщика информацию о наступлении страхового случая в указанные в договоре сроки

В момент заключения страхового договора страхователем были указаны заведомо ложные сведения об объекте страхования

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Опишите, что представляет собой страхование. Расспросите 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 млн руб., несмотря на то, что реальная стоимость его на момент заключения договора составляла 2 млн 500 тыс. руб. В результате страхового случая автомобиль был полностью уничтожен, и Павел Александрович потребовал от страховщика возмещения ущерба в полном объёме (2 млн 500 тыс. руб.). Прав ли Павел Александрович? Какой максимальный размер страховой выплаты может получить Павел Александрович?

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА: КАК ЗАЩИТИТЬ НАЖИТОЕ СОСТОЯНИЕ

ЗАНЯТИЕ

16

- 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 целостности и сохранности мы задумываемся не всегда. 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? В данном занятии мы рассмотрим цели, порядок и особенности страхования имущества, для чего определим, насколько условия предложенного ниже договора страхования имущества соответствуют целям каждого страхователя.



Все мы помним сказки «Кошкин дом» и «Летучий корабль», в которых кошка вследствие пожара потеряла всё нажитое имущество – дом (допустим, ущерб составил 1 млн 500 тыс. руб.), а Иван вследствие кражи – летучий корабль (допустим, ущерб составил 3 млн рублей). Предположим, что указанные сказочные герои заранее заключили договор страхования имущества, некоторые условия которого указаны ниже.

Наименование условия	Значение	
	Дом кошки	Летучий корабль
Страховая сумма	1 млн руб.	3 млн руб.
Страховая стоимость	1 млн 500 тыс. руб.	3 млн руб.
Страховые риски	1) Пожар; 2) стихийное бедствие; 3) кража.	1) Ущерб; 2) хищение.
Срок оповещения страховщика о наступлении страхового случая	3 дня с момента наступления	5 дней с момента наступления
Перечень документов, необходимых для получения страховой выплаты	1) Правоустанавливающие документы на владение домом; 2) документ, удостоверяющий личность; 3) договор страхования; 4) справка о произошедшем событии.	1) Правоустанавливающие документы на владение; 2) документ, удостоверяющий личность; 3) договор страхования; 4) справка о произошедшем событии.

Исходя из приведённых данных, необходимо дать ответ на приведённые ниже вопросы.

1. Могут ли герои претендовать на получение страховой выплаты? Что послужило основанием для такого вывода?

2. Какой максимальный размер страховой выплаты может получить каждый герой?

3. Какие условия героям необходимо выполнить, чтобы получить страховую выплату?

Чтобы правильно ответить на поставленные вопросы, давайте рассмотрим особенности страхования имущества и порядок его осуществления.

Страхование имущества представляет собой страхование риска ущерба от его повреждения или утраты. Каждый вид страхования имущества имеет свой объект. Например, при страховании автокаско объектом выступает имущественный интерес, связанный с риском утраты или повреждения транспортного средства.

Сначала рассмотрим особенности и условия **страхования автотранспорта** (автокаско или каско). Этот вид страхования является добровольным, владелец транспортного средства самостоятельно решает, будет ли он страховаться, на какую сумму и от каких рисков он будет получать страховую защиту. Некоторые параметры классического договора страхования автокаско приведены на стр. 193.

ЗАПОМНИТЕ!

В настоящее время не все страховщики готовы застраховать автомобиль только по риску «Угон». Они предпочитают не делать этого, опасаясь случаев мошенничества со стороны клиентов и соответственно риска возрастающих потерь.

Повреждение автомобиля или его частей может наступить вследствие ряда событий, полный перечень которых предусмотрен договором автокаско. Некоторые примеры приведены ниже.

Риск «Ущерб»

- а) ДТП: наезд, столкновение, падение, опрокидывание;
- б) пожар или взрыв;
- в) стихийные бедствия (землетрясение, наводнение, ураган и т.п.);
- г) падение на транспортное средство (далее – ТС) инородных предметов, которыми могут быть снег, лёд, дерево;
- д) 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.

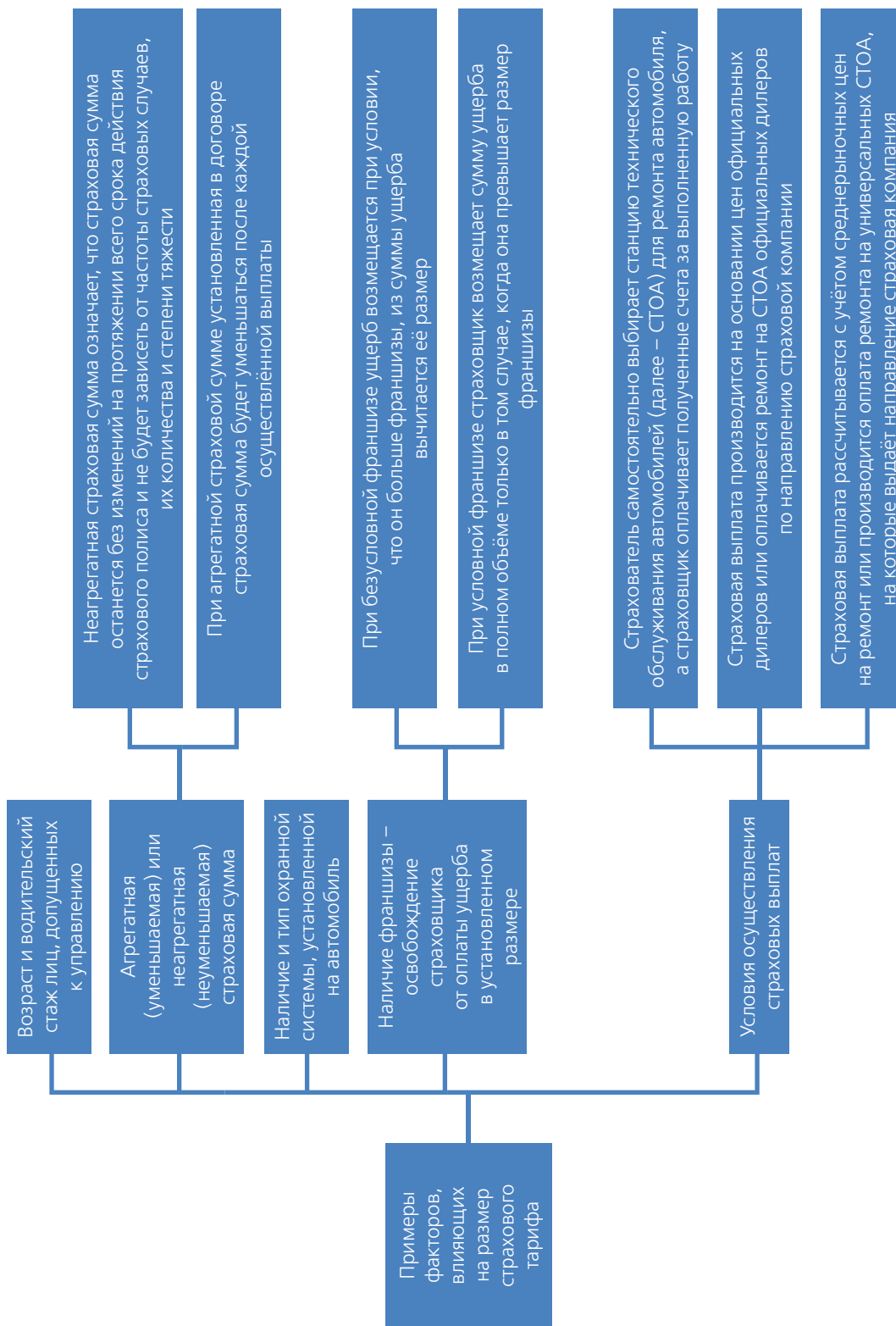
Риск «Хищение»

- а) Кража;
- б) разбой, грабёж.

<p>Объект страхования</p>	<p>Имущественный интерес, связанный с риском утраты или повреждения транспортного средства, а также дополнительного оборудования, установленного на нём: автомагнитол, компьютерных средств навигации и т. п.</p>
<p>Страховые риски</p>	<p>а) Хищение; б) ущерб, в том числе уничтожение; в) повреждение или хищение дополнительного оборудования, которое не предусмотрено заводом-изготовителем как входящее в базовую комплектацию; г) как правило, риски «ущерб» и «хищение» страхуются совместно.</p>
<p>Исключения из страховых рисков</p>	<p>а) Управление транспортным средством лицом, не имеющее права на управление транспортным средством данной категории; б) ДТП, с места которого страхователь скрылся; в) нарушение правил эксплуатации, определённых заводом-изготовителем, а также правил пожарной безопасности; г) управление транспортным средством, которое находится в технически неисправном состоянии.</p>
<p>Дополнительные услуги страховщиков</p>	<p>а) Круглосуточная бесплатная «горячая линия»; б) бесплатная эвакуация автомобиля с места дорожно-транспортного происшествия; в) ремонт автомобиля сотрудниками специализированного сервисного центра или официального дилера; г) 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.</p>
<p>Примерный перечень документов для заключения договора страхования</p>	<p>а) Заявление на заключение договора автострахования каско; б) паспорта и водительские удостоверения лиц, допущенных к управлению транспортным средством; в) регистрационные документы на автомобиль, к которым относятся: свидетельство о постановке на учет транспортного средства, справка-счёт, договор купли-продажи, таможенные документы на автомобиль, паспорт транспортного средства; г) акт предстрахового осмотра, подписанный страховщиком и страхователем.</p>

Размер тарифов по рассматриваемому виду автострахования может существенно различаться. Нужно помнить, что основным параметром, принимаемым во внимание страховыми компаниями при определении размера страховой премии, является вероятность наступления страхового события. Поэтому, выбирая, какой автомобиль купить, стоит поинтересоваться статистикой угонов машин понравившейся вам марки. Помните, что размер страховой премии автокаска при страховании нового автомобиля часто угоняемых марок может достигать до 18–20% стоимости! Знание этого факта может серьёзно скорректировать ваше решение о покупке.

Кроме того, на размер тарифной ставки оказывают влияние многие факторы, примеры которых приведены на с. 194.



ПОСЧИТАЕМ!

При оформлении полиса автокаско была установлена страховая сумма 500 тыс. руб. Допустим, на протяжении действия договора владелец на застрахованном автомобиле стал участником ДТП и получил от страховщика страховую выплату в размере 50 тыс. руб. Согласно условиям агрегатного страхования, после этой выплаты величина указанной в договоре страховой суммы уменьшится на 50 тыс. и станет равной 450 тыс. руб. В случае повторного обращения сумма ущерба будет рассчитываться на основе именно этой, сниженной суммы. Таким образом, если убыток составит 460 тыс. руб., клиент сможет получить только 450 тыс. руб. (оставшаяся страховая сумма).

При неагрегатном страховании размер страховой суммы остаётся неизменным и страховые выплаты составят 50 тыс. руб. и 460 тыс. 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 отдельных 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, прошедшее 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 возможен выбор из нескольких вариантов, которые влияют на размер страховой премии.

Поскольку стоимость полисов автокаско в нашей стране довольно высока, при заключении договора страхования в целях уменьшения размера страховой премии страховщик может предложить страхование с франшизой.



Франшиза – сумма, которая при наступлении страхового случая не выплачивается страхователю. Размер франшизы может быть установлен как в абсолютном, так и в процентном выражении.

Франшиза может быть условной и безусловной. При условной франшизе возмещение ущерба выплачивается в полном объёме, но только в случае, если размер ущерба превышает сумму, установленную договором страхования.

При безусловной франшизе страховая компания не покрывает часть ущерба в пределах установленной договором величины, эта сумма во всех случаях вычитается из размера страхового возмещения.

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Полис страхования транспортного средства

Серия _____ № _____

Настоящий Договор составлен в соответствии с условиями Договора страхования, заключённого между ООО «Сбербанк России» и Страхователем на основании Закона от 19.09.2011 г. № 35-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об автомобильном транспорте» от 19.09.2011 г., который вступает в силу с 01.01.2012 г.

Получатель возмещения: Страхователь

Полит: _____

Юридическое лицо (ЮЛ) _____ от _____

ФИО ФЛ, ИП, наименование ЮЛ: _____

Документ, удостоверяющий личность ФЛ: _____

ИНН ИП, ЮЛ: _____

Адрес ЮЛ, ИП, ФЛ: _____

Телефон мобильный: +7 _____

Эл. почта (e-mail): _____

Контактное лицо Страхователя: _____

Выгодный бенефициар: _____

Наименование страхового интереса: _____

Марка, модель: _____

ПТС, С/с-во от: _____

Гос. номер: _____

Прогнозу: _____

ТС не ист.: _____

Не в залоге: _____

Срок страхования: _____

Участие в ДТП: _____

Средства: _____

Франшиза: _____

Размер ущерба: _____

№ Фамилия Имя Отчество: _____

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Непроданное число копий: _____

Лично, собственноручно в течение / по нотариально заверенной копии: _____

3-й экземпляр: _____

4-й экземпляр: _____

Порядок и сроки выплаты страховой суммы: _____

Особые условия: _____

Страхователь: _____

Представитель Страховщика: _____

ООО «Сбербанк России»

ИП: _____

Код офиса продаж: _____



ПОСЧИТАЕМ!

Например, размер условной франшизы – 1 тыс. 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 1 тыс. руб. и ущербе в 1200 руб. страховая выплата составит:

$$1200 \text{ руб.} - 1000 \text{ руб.} = 200 \text{ руб.}$$

Смысл франшизы для страховой компании состоит в том, что она не только экономит деньги на выплатах, но и уменьшает затраты времени своих сотрудников на рассмотрение дел по урегулированию незначительного ущерба.

Для страхователей смысл франшизы заключается во вполне ощутимом уменьшении размеров страховых взносов. Соглашаясь решать свои мелкие проблемы самостоятельно, страхователь за меньшие деньги обеспечивает себе защиту от крупных неприятностей, влекущих за собой большие расходы.

Процедура осуществления страховой выплаты имеет свои особенности, которые предусмотрены договором страхования, и требует наличия у страхователя определённых документов. Поэтому владельцам полисов автокаско можно посоветовать следующее:

- а) не оставлять в автомобиле документы (полисы, свидетельство о регистрации, паспорт транспортного средства), так как при их отсутствии могут возникнуть задержки в сроках страховых выплат;
- б) перед подписанием договора внимательно изучить его условия (размер страховой суммы, отсутствие или наличие франшизы, вариант возмещения убытков и т. п.) и знать о том, что, подписывая договор, страхователь соглашается абсолютно со всеми условиями;
- в) своевременно сообщать страховой организации информацию о произошедших изменениях условий со стороны страхователя и о наступлении страховых случаев.

Другим распространённым в настоящее время видом имущественного страхования является **страхование недвижимости фи-**

зических лиц — вид страхования имущества, при котором объектом выступает интерес, связанный с риском утраты или повреждения недвижимого имущества.

В частности, существует достаточно большой риск повреждения или даже полной потери собственного жилья или дачи из-за пожара или стихийных бедствий. Страхование недвижимого имущества создаёт защиту от таких случаев, позволяет снизить финансовые потери, компенсировать расходы.

При поездке в отпуск любой человек беспокоится за сохранность собственного имущества. В данной ситуации на помощь может прийти страхование от кражи.

Что можно застраховать?

- а) Дачи, жилые дома, садовые домики, кемпинги и т. п.;
- б) отдельные помещения (квартиры, комнаты, кабинеты и т. п.);
- в) хозяйственные постройки (гаражи, крытые площадки, ограждения и т. п.);
- г) предметы интерьера, отделку;
- д) мебель, обстановку;
- е) электробытовые приборы, аудио-, видео- и электронную технику;
- ж) предметы домашнего обихода и личного пользования.

От чего можно застраховать?

- а) Пожар;
- б) повреждение водой;
- в) стихийные бедствия;
- г) кража, грабёж;
- д) противоправные действия (к примеру, хулиганство);
- е) столкновение, удар (к примеру, в результате наезда автомобиля на строение).

Что влияет на размер страховой премии?

Вид и характеристики имущества, подлежащего страхованию, условия его использования, перечень страховых рисков и т. п.

Для заключения договора страхователь должен представить страховщику заявление, которое, как правило, оформляется письменно. Его составной частью может быть приложение перечня всего страхуемого имущества с указанием его страховой стоимости и характеристик. Страховщик со своей стороны может провести предстраховой осмотр заявленного имущества и составить в этом случае акт, который подписывают обе стороны.

ПОСЧИТАЕМ!

Иван решил застраховать от пожара собственную квартиру стоимостью 10 млн руб. Страховая компания установила тариф 0,25%. Таким образом, страховая премия составит 25 тыс. руб. Значит, заплатив 25 тыс. руб., Иван получает полноценную защиту на 10 млн 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 залив возник по другой причине.



Лесные
пожары

Загородная
недвижимость

Страхование имущества

15

16

17

18

19

Стоит сразу сделать уточнение по объектам страхования. Например, в договоре страхования прописано, что объектом являются только элементы конструктива (основных элементов здания: стен, фундамента, перегородок, перекрытий и т. п.) без учёта отделки. Страховщик вправе отказать в осуществлении выплаты, если будет повреждена внутренняя отделка, а несущие конструкции останутся в целости и сохранности, поскольку данный случай не будет являться страховым по условиям договора. Таким образом, все расходы по восстановлению утраченного имущества лягут на плечи страхователя.

Осторожным следует быть также с исключениями и оговорками, включаемыми в договор. К примеру, страховщик может сделать такую оговорку, по условиям которой он не будет производить страховую выплату по убытку, причиной которого стала ошибка строителей и т. п.

Итак, возвращаясь к поставленной в начале занятия задаче, стоит помнить, что размер страховой выплаты не может превышать страховую сумму, а для её (выплаты) получения необходимо предпринять некоторый порядок действий, предусмотренный договором страхования.

Таким образом, рассмотрев особенности имущественного страхования, мы можем видеть его выгоды. При выборе той или иной программы страхования стоит чётко определить свои потребности и ожидания, на основе которых подобрать необходимые условия.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Опишите, что такое страхование имущества. Какие виды страхования имущества вам известны? Есть ли у вашей семьи полис страхования имущества? Если да, то какой вид страхования был выбран родителями? Как вы думаете, почему люди неохотно приобретают полисы страхования имущества?

Задание 2

На основании данных, найденных в сети Интернет, проанализируйте условия страхования автокаско, предлагаемые страховщиками вашего региона. На основании данных сделайте мультимедийную презентацию в виде таблицы (достаточно привести информацию по 3 страховщикам).

№ п/п	Наименование условия	Страховщик 1	Страховщик 2	Страховщик 3
1				
2				
...				

Задание 3

Приведите примеры способов снижения стоимости страховых услуг для страхователя. Рассмотрите их положительные и отрицательные стороны (помимо снижения тарифа).

ЗДОРОВЬЕ И ЖИЗНЬ – ВЫСШИЕ БЛАГА: ПОГОВОРИМ О ЛИЧНОМ СТРАХОВАНИИ

17

ЗАНЯТИЕ

Девять десятых нашего счастья зависит от здоровья.

А. Шопенгауэр

К сожалению, в повседневном круговороте дел мы часто забываем о своём здоровье. И хотя народная мудрость гласит, что здоровье за деньги не купишь, и страхование не способно предотвратить болезнь или несчастный случай, оно всё же даёт нам защиту от многих неблагоприятных последствий таких событий.



Давайте предположим, что жители Лимпопо из сказки «Доктор Айболит» приобрели полисы медицинского страхования, а Буратино, вместо того чтобы закапывать деньги в Стране дураков, приобрёл полис накопительного страхования. Как вы считаете, какие преимущества указанные герои смогли бы получить в данной ситуации и какие действия им пришлось бы предпринять, чтобы получить страховую выплату?

Чтобы правильно ответить на поставленные вопросы, рассмотрим особенности и порядок реализации личного страхования.

Личное страхование – система видов страхования, объектом в которых является имущественный интерес страхователя, связанный с жизнью, здоровьем, событиями в жизни конкретного человека.

Страхование жизни и здоровья может проводиться в обязательном порядке в соответствии с требованиями законодательства (например, государство обязано страховать жизнь и здоровье военнослужащих), а также на добровольной основе.

Укрупнённая классификация продуктов личного страхования представлена ниже.

Накопительное	Рисковое	Медицинское
<ol style="list-style-type: none">1) Добровольный вид личного страхования;2) основная цель: постепенное формирование сбережений;3) имеет рисковую составляющую, которая обеспечивает защиту на случай возникновения предусмотренных договором опасностей;4) примером данного вида можно назвать страхование на дожитие до определённого возраста, пенсионное страхование и т. п.	<p>Ориентировано на обеспечение финансовой защиты застрахованного или его семьи на случай его болезни или смерти. К рисковому страхованию относится страхование от несчастных случаев и болезней.</p>	<ol style="list-style-type: none">1) Может осуществляться в обязательной (ОМС) и добровольной (ДМС) формах;2) направлено на обеспечение получения качественной медицинской помощи.

15

16

17

18

19

ЗАПОМНИТЕ!

В отличие от договоров накопительного страхования, по договорам рискованного страхования не образуются накопления.

Выбор вида страхования зависит от потребностей страхователя. Если приоритетным является вложение свободных денежных средств с целью их преумножения в будущем, необходимо выбирать накопительное страхование. А если цель – компенсация ущерба, нанесённого в результате несчастного случая, выбором будет рискованное страхование.

Важное место в системе личного страхования занимает медицинское страхование.

В настоящее время государство даёт нам гарантию получения необходимой медицинской помощи посредством системы **обязательного медицинского страхования**.

Полис ОМС представляет собой документ, дающий право застрахованному лицу воспользоваться бесплатной медицинской помощью на всей территории Российской Федерации при наступлении страхового случая.

Согласно действующему законодательству без предъявления полиса ОМС может быть оказана только экстренная медицинская помощь.



204

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 другом регионе, является неправомерным.

Полис ОМС не охватывает весь перечень необходимых застрахованному услуг. Дополнительные услуги, диагностические мероприятия, консультации высококвалифицированных специалистов

требуют не только дополнительных вложений сил и времени, но и финансовых затрат.

К сожалению, обслуживание в ряде медицинских учреждений является недостаточно качественным. Несмотря на наличие электронных очередей, пока не удастся избежать ожидания приёма в поликлиниках. Да и отстояв эту очередь, не всегда удастся попасть на приём к высококвалифицированному специалисту.

В последнее время активно развивается **добровольное медицинское страхование**.



В основе добровольного медицинского страхования лежит единовременная оплата стоимости страхового полиса, что даёт право на протяжении всего срока его действия пользоваться высококачественным медицинским обслуживанием по выбранной программе без внесения дополнительной платы.

В настоящее время в нашей стране ДМС в большей степени распространено как коллективный вид страхования (когда организация страхует своих работников, к примеру), но в некоторых страховых компаниях осуществляется продажа таких услуг в индивидуальном порядке.

ЗАПОМНИТЕ!

На объём и качество услуг, включённых в договор ДМС, а также цену страхового полиса влияет в первую очередь программа страхования. Её можно выбрать исходя из индивидуальных потребностей застрахованного и уровня дохода страхователя.

При заключении страхового договора страхователь уплачивает фиксированную стоимость, которая может оказаться значительно ниже фактических расходов на лечение. Как мы помним, максимальный размер выплаты равен размеру установленной страховой суммы. 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.

Как узнать об условиях программ ДМС?

- 1) Ознакомиться на сайте страховщика;
- 2) получить консультацию в call-центре;
- 3) лично встретиться с представителем компании и получить от него соответствующие разъяснения.

Какие категории помощи может включать программа ДМС?

- 1) Амбулаторно-поликлиническая;
- 2) стоматологическая;
- 3) скорая медицинская помощь и помощь на дому;
- 4) личный врач или врач в медицинском учреждении;
- 5) стационарное обслуживание;
- 6) реабилитационно-восстановительное лечение;
- 7) периодические медицинские осмотры.

В чём преимущество ДМС по сравнению с ОМС?

- 1) Более оперативная диагностика и организация эффективного лечения застрахованного на ранних стадиях возникновения нарушений здоровья;
- 2) квалифицированная консультация по всем вопросам, касающимся профилактики и терапии заболеваний (травм);
- 3) индивидуальный подбор лечения в зависимости от клинической картины заболеваний застрахованного;
- 4) расширенное лекарственное обеспечение по сравнению с ОМС;
- 5) предоставление санаторно-курортного лечения.

ПОСЧИТАЕМ!

Стоимость полиса ДМС, который приобрёл Андрей Витальевич, составила 10 тыс. руб. Согласно его условиям, оплата медицинских услуг может достигать 1 млн руб. За год цены на услуги в платных клиниках повысились на 10%. В рамках данного полиса Андрей Витальевич воспользовался услугами некоторых

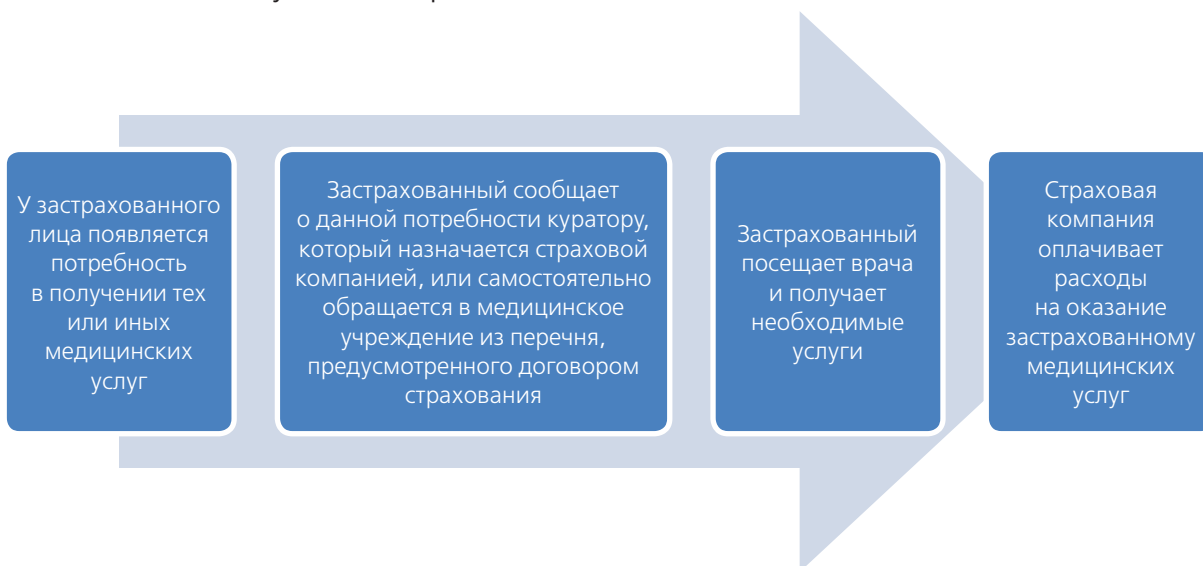
специалистов. Если бы он обратился за аналогичными услугами в платные клиники, то потратил бы значительное время на поиск специалистов и заплатил бы 25 тыс. руб. Таким образом, ему удалось сэкономить не только деньги, но и своё время.

ЗАПОМНИТЕ!

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 т. п.).

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.

В упрощённой схеме порядок работы полиса ДМС можно представить следующим образом:



15

16

17

18

19

Однако стоит отметить, что застрахованному необходимо обращаться за помощью только в те учреждения, которые указаны в договоре. Также покрываться будут расходы только на предусмотренные в договоре медицинские услуги. При несоблюдении данных условий страховая организация может отказать в страховой выплате, и оплачивать лечение придётся самостоятельно.

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, Александр Михайлович сломал ногу и находится на больничном. В результате уровень его дохода снизился, а расходы, наоборот, возросли, поскольку пришлось потратить значительные средства на лекарства. А могло ли страхование помочь ему в данной ситуации?

Такую возможность предоставляет **страхование от несчастного случая**, которое относится к рисковому виду личного страхования.

Какова цель страхования от несчастного случая?

Обеспечение помощи не только застрахованному лицу, но и его семье в случае возможного снижения финансового дохода вследствие несчастного случая.

Какого рода страховые риски предусматривает?

1) Травма, утрата трудоспособности;
2) инвалидность;
3) смерть.

Что представляет собой несчастный случай?

Случай, который произошёл не по вине застрахованного лица.

От чего зависит размер страховой выплаты?

Величина страховой выплаты рассчитывается страховщиком и зависит от степени тяжести ущерба, нанесённого здоровью застрахованного.

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 мес. В результате временной нетрудоспособности Владимира Сергеевича сумма недополученных им денежных средств составила 15 тыс. 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 в размере 25 тыс. руб., что компенсировало потери в заработной плате.

Каждый из нас заинтересован в формировании накоплений к определённому моменту своей жизни. В данном случае может помочь **накопительное страхование жизни**.

Работает данный вид страхования достаточно просто:

Страхователь заключает договор со страховщиком на достаточно длительный срок (как правило, от 5 до 25 лет)

Страхователь периодически оплачивает установленный договором размер страховых взносов

Страховщик обязуется застраховать жизнь и здоровье клиента и сохранить и приумножить внесённые взносы, которые будут выплачены при наступлении страхового случая

ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Стоимость полиса личного страхования шахтёра будет выше, чем стоимость аналогичной страховки менеджера, так как условия работы шахтёра представляют большой риск для жизни и здоровья.



15

16

17

18

19

Что такое накопительное страхование жизни?

Совокупность страхования жизни и здоровья, а также возможности сохранения и накопления капитала.

Каковы функции накопительного страхования жизни?

- 1) Оказать финансовую помощь семье, внезапно оставшейся без кормильца. Эта ситуация наиболее актуальна для семей, основную долю дохода в которых имеет 1 человек (как правило, это мужчина);
- 2) обеспечить финансовую поддержку застрахованному в случае его временной нетрудоспособности;
- 3) сформировать определённый размер накоплений к заранее оговорённому моменту, которым может быть достижение пенсионного возраста, совершеннолетие ребёнка и т. п.;
- 4) обеспечить источник дополнительного дохода, которым может стать выплата накопившейся из страховых взносов суммы денег.

Что влияет на размер страховых взносов?

Возраст, пол, состояние здоровья, род деятельности (рискованный либо не рискованный) застрахованного.

Какова структура взносов?

Взносы разделяются на 2 составляющие: одна идёт на страхование жизни и здоровья, а вторая формирует накопления.

Что делает страховщик с накопительной частью взносов?

- 1) Накопленные средства страховая компания может вкладывать в наиболее надёжные инструменты финансового рынка, которые регламентируются законодательством;
- 2) страховщик ежегодно начисляет на накопленные средства некоторый процент, состоящий из 2 частей (обязательно начисляемый гарантированный доход и дополнительный доход, начисляемый в случае получения прибыли от инвестирования взносов).

Каковы действия страховщика если с застрахованным произошёл несчастный случай?

Страховщик в обязательном порядке осуществляет страховую выплату по принципу рискованного страхования независимо от внесённых страхователем взносов.

Как правило, рассматриваемые программы рассчитаны на взрослых и детей. В любое время действия договора страхователь имеет право заменить лицо, являющееся выгодоприобретателем, по своему усмотрению, что предусмотрено ст. 956 Гражданского кодек-

са РФ. Для этого ему необходимо подать заявление страховщику и внести изменения в договор страхования. Важным моментом является совершение этой замены до наступления страхового случая, после которого выгодоприобретатель получит страховое обеспечение в рамках договора.

Накопительное страхование даёт возможность досрочного прекращения действия договора. Тогда страховщик выплачивает клиенту выкупную сумму, представляющую собой стоимость накопленного по договору страхования жизни резерва премий, из которого вычитается плата за досрочное прекращение договора. Выкупная стоимость, как правило, может быть начислена по прошествии второго года действия договора и ежегодно увеличивается. Очевидно, что в момент окончания срока страхования выкупная сумма равняется страховой сумме.

Решая задачу, предложенную в начале занятия, стоит обратить внимание на цели, функции и перечень страховых случаев рассматриваемых в ней видов страхования, а также на процесс получения страховой выплаты по каждому из них.

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.

15

16

17

18

19

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

В чём суть добровольного и обязательного медицинского страхования? Опишите преимущества и недостатки полиса ДМС в сравнении с ОМС.

Задание 2

Что представляет собой накопительное страхование жизни? В чём его преимущества по сравнению с рисковым?

Задание 3

Есть ли у ваших знакомых или родственников полис личного страхования? Если есть, расспросите их, какие преимущества он им даёт.

Задание 4

Напишите эссе на одну из предложенных тем.

1. Перспективы развития накопительного страхования жизни в России.
2. Перспективы развития ДМС в России.
3. Перспективы развития страхования от несчастных случаев в России.

ЕСЛИ НАНЕСЁН УЩЕРБ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ

ЗАНЯТИЕ 18

Можно жить без друзей, но нельзя без соседей

Т. Фуллер

Мы часто слышим фразы «мы несём ответственность за причинение вреда кому-то» или «мы в ответе за все совершаемые нами поступки» и т. п.

А иногда получается и так, что эта ответственность выражается в денежном эквиваленте, что не всегда приемлемо для кошелька. Но можно обезопасить себя от подобного рода трат с помощью страхования.



Давайте представим, что Емеля из сказки «По щучьему велению» приобрёл полис обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (в данном случае транспортным средством является печь) и поехал в лес за дровами. В сказке говорится: «А в лес-то пришлось ехать через город, и тут он много народу помял, подавил». Другими словами, нанёс Емеля ущерб третьим

15

16

17

18

19

лицам в размере 100 тыс. руб., а возмещать его некому. А теперь определите, какой максимальный размер страховой выплаты могли бы получить герои сказки и каков порядок её получения.

Для правильного выполнения задания в данном занятии мы определим основные категории и порядок страхования гражданской ответственности.

С самого детства нам твердили, что нужно отвечать за свои поступки, быть ответственным. А что такое гражданская ответственность?

Гражданская ответственность — обязанность человека, нарушившего чьи-либо права либо причинившего ущерб другим лицам, совершить действия, направленные на возмещение материальных или иных потерь (возместить убытки, оплатить неустойку, опубликовать опровержение ложной информации и т. п.).

Ущерб включает 2 составляющие — моральную и материальную. Поговорим подробно о материальном ущербе.

Ущерб, нанесённый пострадавшему, может быть возмещён за счёт средств страховой компании, если виновник ущерба застраховал свою ответственность перед третьими лицами.

214

Что такое страхование гражданской ответственности?

Совокупность видов 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.

Кто является выгодоприобретателем?

Выгодоприобретатель (гражданин или организация, которым должна быть осуществлена страховая выплата за причинённый ущерб) определяется исключительно при наступлении страхового случая. На момент заключения договора данная категория неизвестна, поэтому в нём отсутствует установление конкретного выгодоприобретателя.

Примеры договоров страхования гражданской ответственности

- а) Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- б) страхование гражданской ответственности собственников жилых помещений;
- в) страхование гражданской ответственности перевозчиков;
- г) страхование гражданской ответственности работников отдельных профессий (нотариусов, аудиторов, туроператоров и турагентов и т. п.).

С соседями надо жить дружно, однако в жизни возникает немало ситуаций, которые способны эту дружбу испортить. Такой ситуацией может стать нанесение ущерба квартирам других жильцов по причине износа инженерных сетей или же по неосторожности. В страховой практике известны случаи, когда даже небольшая протечка воды спровоцировала 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 претензии соседей, но и компенсировать причинённый ущерб как собственной, так и их квартире. И, как мы понимаем, указанный ущерб может оказаться настолько большим, что семья просто не сможет его оплатить. Защитить семейный бюджет от подобного рода трат может полис страхования гражданской ответственности владельцев жилых помещений.

ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Ответственность туроператоров и турагентов может наступить при допущении ошибок:

- а) в процессе оформления въездных виз;
- б) при осуществлении заказа авиа- и железнодорожных билетов;
- в) при предоставлении информации об оказываемых услугах (информация недостоверная или недостаточная);
- г) при бронировании гостиниц, расселении клиентов и организации их питания;
- д) при организации экскурсий.

Указанный вид страхования наиболее интересен жильцам многоэтажек и собственникам квартир, которые сдают их в аренду или планируют проведение капитального ремонта.

15

16

17

18

19

Для чего нужно страхование ГО владельцев жилых помещений?

Для того, чтобы обезопасить свой бюджет от трат, вызванных нанесением ущерба квартирам соседей строителями или арендаторами. Если произойдёт страховой случай, возмещение убытка полностью примет на себя страховщик.

Как определяется лимит ответственности страховщика (страховая сумма)?

Устанавливается по соглашению сторон (страхователя и страховщика)

От чего зависит размер страхового тарифа?

- а) От года постройки здания;
- б) от состояния инженерных сетей;
- в) от наличия / отсутствия планирования ремонтных работ и т. п.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, или, как его принято называть, ОСАГО, представляет собой наиболее распространённый страховой продукт в разделе страхования гражданской ответственности и регламентируется Федеральным законом № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». В правилах страхования, сформированных на основе требований закона, указаны все самые существенные моменты, касающиеся заключения, действия и расторжения договоров, оформления необходимых документов в случае ДТП, а также порядок получения страховой выплаты.

Следует заметить, что лимиты обязательств страховщика по ОСАГО регулируются законодательно, однако иногда предусмотренных законом средств недостаточно для оплаты причинённых убытков. Чтобы избежать такой ситуации, страховые компании предлагают страхователям параллельно с обязательным оформлять и полис добровольного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ДСАГО). Он предусматривает увеличение страхового покрытия на сумму свыше лимита, установленного законодательством по ОСАГО.

Актуальность ДСАГО продиктована наличием на дорогах большого количества дорогих транспортных средств, стоимость которых составляет несколько миллионов рублей. Используя несложный расчёт, можно понять, что при нанесении ущерба автомобилю, к примеру, на 1 млн 500 тыс. руб., за счёт страховой компании будет осу-

ществлена выплата, лимит которой предусмотрен законодательно, а остальные средства будет вынужден оплатить виновник ДТП. Подобная сумма может представлять большую угрозу его семейному бюджету.

Стоит отметить, что ДСАГО сильно взаимосвязано с ОСАГО.

Период и территория действия	ОСАГО и ДСАГО действуют на территории Российской Федерации и имеют одинаковый период
Страховые случаи	В ОСАГО и ДСАГО страховые случаи совпадают
Как устанавливается страховая сумма?	а) по ОСАГО – согласно Федеральному закону от 25.04.2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (при причинении вреда жизни и здоровью каждого потерпевшего – 500 тыс. руб.; при причинении вреда имуществу каждого потерпевшего – 400 тыс. руб.); б) по ДСАГО – по соглашению сторон в момент заключения договора.
Когда осуществляется страховая выплата по ДСАГО?	Выплата осуществляется когда ущерб превышает размер ответственности, установленный ОСАГО
Что оказывает влияние на размер страховой премии?	а) Тип транспортного средства; б) период действия договора; в) условия эксплуатации автомобиля; г) количество, возраст и стаж вождения лиц, допущенных к управлению транспортным средством.

ПОСЧИТАЕМ!

Иван совместно с договором ОСАГО заключил договор ДСАГО с лимитом ответственности страховщика 1 млн 500 тыс. руб. В результате ДТП автомобилю второго участника был нанесён ущерб в размере 700 тыс. руб. Страховая выплата по договору ОСАГО составит 400 тыс. руб., остаток (300 тыс. руб.) будет выплачен по договору ДСАГО.

Договор ДСАГО страхователь может заключить в любой страховой компании, вне зависимости от того, где им приобретён полис ОСАГО. На практике зачастую оба 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, ему необходимо приобрести полис международной системы «Зелёная карта».

Что такое «Зелёная карта»?

Это обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, выезжающих за рубеж на собственном автомобиле. Странами-участницами, работающими в системе «Зелёная карта», взаимно признаются договоры страхования, заключённые каждой из них, и гарантируется возмещение ущерба пострадавшей стороне в случае ДТП за границей. «Зелёная карта» даёт возможность въезда на территорию всех стран, являющихся членами международной системы «Зелёная карта», на транспортном средстве.

Основные цели программы «Зелёная карта»

- 1) Защита интересов потерпевшей стороны в любой стране посещения в случае ДТП, виновником которого является иностранный гражданин;
- 2) 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.

Территория действия

Действует только за пределами Российской Федерации, а на её территории она не заменяет действия внутреннего страхового полиса ОСАГО

Что влияет на размер страховой премии?

- 1) Категория транспортного средства (грузовой автомобиль, легковой автомобиль, специализированная техника и т. п.);
- 2) срок страхования (от 15 дней до 1 г.);
- 3) территория действия полиса и т. п.

Возвращаясь к решению поставленной в начале занятия задачи, стоит помнить, что размер страховой выплаты не может превышать размер страховой суммы, которая регламентирована законодательством. Также стоит иметь в виду, что для получения страховой выплаты необходимо учесть требования договора страхования.

Таким образом, страхование гражданской ответственности даёт нам и нашим близким ряд преимуществ, связанных со снижением негативных последствий, вызванных случайным нанесением вреда третьим лицам.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Опишите, что такое ответственность перед третьими лицами и почему её нужно страховать. Какие виды договоров страхования ответственности вам известны?

Задание 2

С помощью сети Интернет найдите информацию о том, какие виды договоров страхования ответственности являются наиболее популярными в вашем регионе. А в России? Данную информацию можно найти на специализированных страховых сайтах (<http://prostrahovanie.ru>, <http://raexpert.ru>, <http://insur-info.ru>, <http://cbr.ru> и т. п.). Составьте аналогичный перечень на основе опросов, проведённых среди своих родных и знакомых. Сделайте отчёт в виде мультимедийной презентации.

Задание 3

Напишите эссе на одну из предложенных тем.

1. Перспективы развития ОСАГО в России.
2. ДСАГО как дополнительный способ защиты семейного бюджета.
3. Обязательное страхование ответственности: вчера, сегодня, завтра.

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ: НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ПО ВЫБОРУ СТРАХОВЩИКА

ЗАНЯТИЕ

19

Колебание оправданно, когда медлительность опирается на осторожность.

М. Хайдеггер

На современном отечественном страховом рынке действуют сотни страховых компаний, и человеку, не имеющему никакого отношения по роду своей профессиональной 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 временными 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. Чтобы предотвратить такие далеко не радостные перспективы, следует грамотно подойти к выбору страховой компании до момента заключения договора страхования.



Представим, что гражданин С., выбирая страховщика для заключения договора автокаско, составил перечень страховщиков, из которых он и будет выбирать, с указанием важных для него условий.

№ п/п	Наименование условия	Страховщик 1	Страховщик 2	Страховщик 3
1	Наличие лицензии	Есть	Есть	Есть
2	Размер страховой премии, руб.	33 782,50	34 894,35	25 125,60
3	Страховой портфель и рейтинг страховщика, руб.	Дифференцирован, А++	Дифференцирован, А+	Преобладает ОСАГО, А
4	Мнения страхователей	Положительных: 15 Отрицательных: 5	Положительных: 20 Отрицательных: 2	Положительных: нет Отрицательных: нет
5	Соответствие договора страхования требуемым условиям страхователя	Полностью соответствует	Полностью соответствует	Полностью соответствует
6	Территориальное расположение страховщика и его филиальная сеть	Рядом с местом жительства страхователя, имеет филиалы в 35 регионах РФ	Рядом с местом жительства страхователя, имеет филиалы в 25 регионах РФ	Рядом с местом жительства страхователя, имеет филиалы в 55 регионах РФ

Предлагаем вам помочь гражданину С. сделать правильный выбор. При формировании аналитической таблицы стоит учесть, что каждому критерию присваивается определённый балл (наилучший результат среди страховщиков – 2 балла, средний – 1 балл, наихудший – 0 баллов).

15

16

17

18

19

Для успешного решения поставленной задачи рассмотрим основные критерии выбора страховой компании.

Критерии выбора страховой компании — показатели и информация, которые необходимо учесть при выборе страховой компании с целью заключения договора страхования.

Критерий первый. Наличие действующей лицензии на право ведения страховой деятельности.

Что такое лицензия?

Это основной документ, подтверждающий правомочность деятельности страховой компании.

На что обратить внимание при ознакомлении с лицензией?

- 1) На наличие в приложении к лицензии выбранного страхователем вида страхования (именно в приложении указан полный перечень видов страхования, которые страховщик может осуществлять);
- 2) на срок действия лицензии.

Где ознакомиться с лицензией?

- 1) На официальном сайте страховщика;
- 2) в офисе страховщика;
- 3) в едином государственном реестре субъектов страхового дела, который периодически обновляется на сайте Центрального банка Российской Федерации.

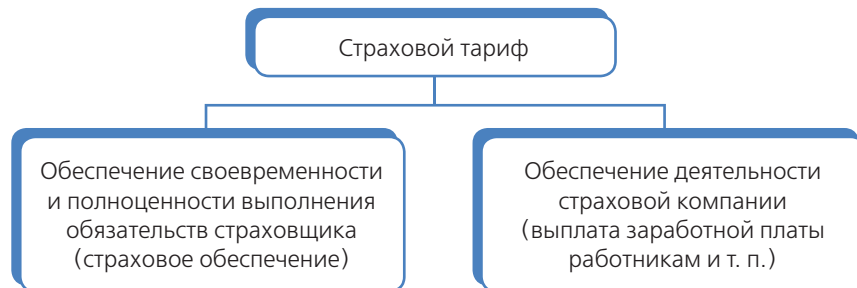
Критерий второй. Размер страховой премии.

Известно, что, приобретая тот или иной товар или услугу, потребитель в первую очередь обращает внимание на цену и отдаёт предпочтение наиболее дешёвым. То же самое происходит и на страховом рынке. Как ни странно, на практике большинство страхователей выбирают именно ту страховую компанию, которая предлагает более низкий размер страховой премии. Безусловно, стремление сэкономить свойственно каждому, однако желание приобрести страховку по низкой цене влечёт за собой необоснованный поиск заниженных страховых компаниями тарифов, и человек даже не интересуется содержанием приобретаемой программы страхования и надёжностью страховщика либо делает это очень поверхностно.

ЗАПОМНИТЕ!

На удивление низкая цена страховой услуги может свидетельствовать о недостаточно хорошем её качестве.

Давайте рассмотрим данный вопрос подробнее. По своей структуре страховой тариф включает в себя 2 составляющие, каждая из которых имеет свою функцию.



Если тариф необоснованно занижен, это говорит о том, что страховая компания имеет сложности с финансовым планированием. 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. Последствием такого занижения может быть ряд ограничений и исключений в условиях осуществления страхования, на основании которых страховщик может отказать в страховой выплате.

К примеру, некоторые страховщики в целях снижения размера премий сокращают количество страховых рисков. Например, страховая компания А считает повреждение шин страховым риском, а компания Б — не считает, и т. п. И конечно, стоит относиться с предельной осторожностью к предложениям страховщиков о значительном снижении размера страховых премий по обязательным видам страхования, тарифы по которым регламентируются законодательством. С такими компаниями дел лучше не иметь вообще.

Критерий третий. Надёжность страховой компании.

Надёжность страховой компании — совокупность показателей, характеризующих финансовую устойчивость страховщика, его способность отвечать по своим обязательствам. Важными показателями финансовой устойчивости страховой компании являются структура её страхового портфеля, а также размер и объём страхо-

15

16

17

18

19



вых премий и выплат. Отметим, что чем больше страховых продуктов находится в страховом портфеле компании (портфель более диверсифицирован), тем лучше.

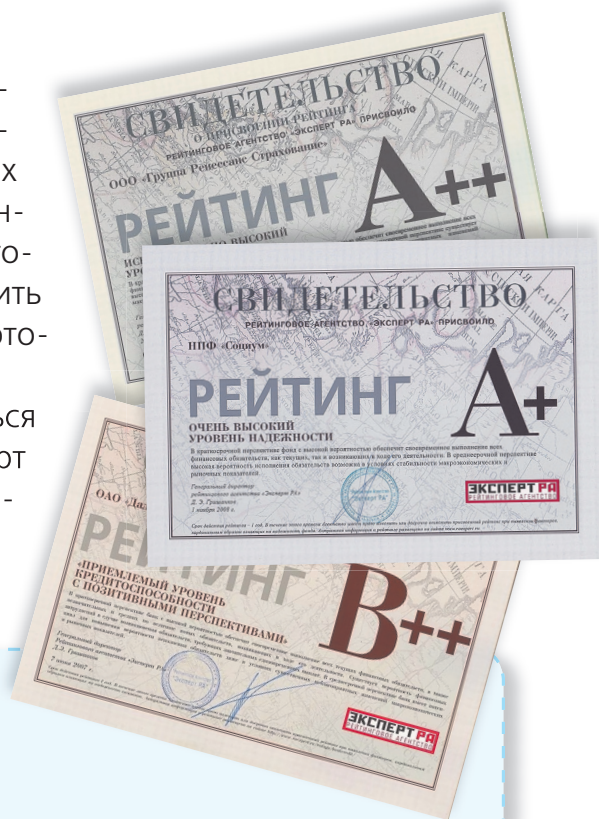
224

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 В 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 страхования, к тому же этим видом является ОСАГО, которое считается наиболее убыточным для страховщиков. Также стоит изучить 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

15

16

17

18

19

Критерий четвёртый. Мнения страхователей о страховщике.

Источники информации

- 1) Беседа с родственниками, соседями, знакомыми, коллегами;
- 2) ознакомление с отзывами, размещёнными в сети Интернет на сайте страховщика или на страховых форумах.

На какие моменты стоит обратить внимание?

- 1) Какие возникли сложности при получении страховой выплаты;
- 2) сколько времени занимали процедуры по оформлению страхового случая и получению выплаты;
- 3) насколько чётко компания выполняла взятые на себя обязательства по договору.

О чём стоит помнить?

- 1) Взаимодействие со страховой компанией у каждого клиента сугубо индивидуально;
- 2) при анализе полученных ответов стоит также обратить внимание на условия, указанные в договоре, поскольку бывают ситуации, когда страхователь получает отказ в выплате по причине собственной невнимательности в момент подписания договора.

Критерий пятый. Договор страхования, отвечающий требованиям страхователя.

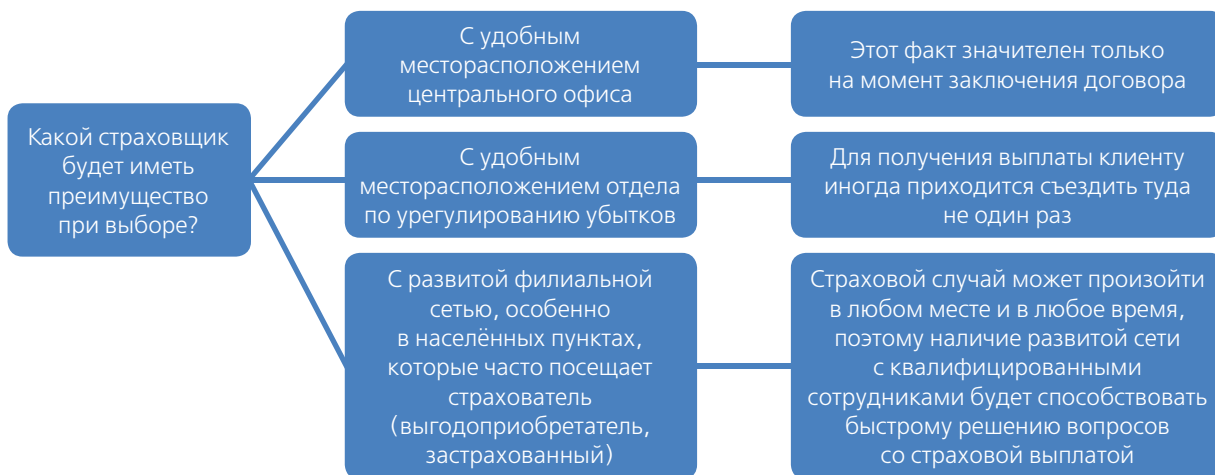
Значимое место во взаимоотношениях страховщика и страхователя занимает договор страхования, при подписании которого необходимо внимательно прочитать все его пункты. Также стоит ознакомиться с правилами страхования, в которых указаны условия (в том числе страхуемые риски), порядок осуществления страховых выплат и т. п. 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. Помните: 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.

Критерий седьмой. Место расположения страховой компании и уровень развития филиальной сети.



Критерий восьмой. Сервис страховой компании.

Данному пункту также стоит уделить особое внимание. Впервые с качеством обслуживания вы столкнётесь при первой встрече с сотрудником компании. Стоит обратить внимание на вежливость, содержательность и оперативность ответов сотрудников компании на все интересующие клиентов вопросы. Наиболее важной качественной стороной 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 страхового возмещения напрямую зависит отношение клиента к страховой компании. Немаловажное значение здесь имеют вежливость и квалификация 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 на сайтах самих страховых компаний. Сто-

15

16

17

18

19

ит 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 удостовериться 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 несвое-



временность 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 разобратся в его обоснованности. Здесь возможны 2 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 воплощается в жизнь. Иногда при наступлении срока выплаты от представителей страховой компании можно слышать один ответ: «Ваше дело на рассмотрении, ждите».

ВАЖНО!

Сроки выплат чётко прописаны в договоре страхования и (или) в правилах страхования, и страховщик обязан их соблюдать.

А теперь давайте вернёмся к поставленной в начале занятия задаче. Для её решения необходимо в таблице распределить условия страховщиков отдельно по каждому критерию с учётом заданных баллов, а затем рассчитать итоговый результат. На страховщике, набравшем наибольшее количество баллов, имеет смысл остановить свой выбор.

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 недопонимания и разногласий с ней в будущем.



15

16

17

18

19

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

На какие критерии следует обратить внимание при выборе страховщика? Раскройте содержание каждого критерия. Выберите наиболее надёжную страховую компанию вашего региона, исходя из данных рейтингового агентства «Эксперт РА».

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 этот отдел состоял всего из 2 человек. 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).

Проанализируйте ситуацию и ответьте на вопросы.

1. Надёжную ли страховую компанию выбрал Пётр Михайлович?
2. С какими рисками он может столкнуться в будущем при наступлении страхового случая?
3. Как следовало бы поступить Петру Михайловичу?



МОДУЛЬ

СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС:
КАК СОЗДАТЬ
И НЕ ПОТЕРЯТЬ



СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА: С ЧЕГО НУЖНО НАЧАТЬ

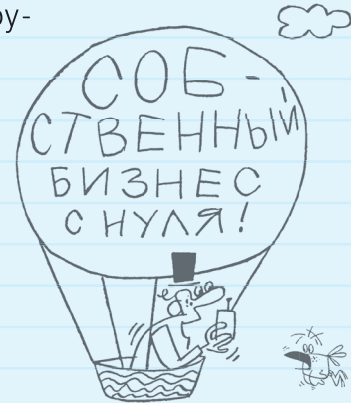
ЗАНЯТИЕ

20

Никогда не бывает больших дел
без больших трудностей.

Вольтер

Наверное, большинству из нас время от времени приходят в голову мысли о том, как было бы неплохо увеличить свои доходы, улучшить финансовое благосостояние своей семьи. Одна из возможностей — устроиться на работу, выполнять поставленные другими задачи и получать за это деньги. Другой вариант — найти выгодное применение своим сбережениям, инвестируя их в какие-либо доходные инструменты (об этом мы говорили во втором модуле). А что делать, если сбережений нет? Нельзя ли самому сделать что-то, что нужно людям и за что они готовы будут заплатить деньги? Ведь инвестировать можно и в свой бизнес, и если он окажется успешным, прибыль может быть существенно выше, чем зарплата или доход инвестора, вложившего средства в ценные бумаги.



С другой стороны, нужно помнить, что, как и любое инвестирование, вложение сил и времени в собственный бизнес сопряжено с большими рисками. О предпринимательских рисках и их отличиях от рисков финансового инвестора мы ещё поговорим позднее, но можно уже сейчас сказать, что далеко не все предпринимательские проекты приводят к успеху, и очень часто бывает, что предпринимателю приходится закрывать убыточный бизнес и начинать новый проект с нуля.

Предпринимательство — деятельность по производству и продаже товаров, выполнению работ, оказанию услуг, которую люди ведут самостоятельно и на свой риск в целях получения прибыли.

Условий для достижения успеха в бизнесе очень много, но, пожалуй, наиболее важное — способность понять, чего хотят люди и за что они готовы заплатить деньги. Хорошая бизнес-идея может выглядеть по-разному. Можно предложить людям новый продукт или услугу, которые сделают их жизнь лучше. Или же приспособить уже существующие продукты под новые потребности, или удешевить производство понравившегося людям продукта таким образом, чтобы он стал доступнее.

Значит ли это, что предприниматель должен быть изобретателем или рационализатором? Это возможно, но вовсе не обязательно. Предприниматель — человек, который способен найти коммерческое применение даже уже давно существующей идее, довести её до ума, создать материальное воплощение этой идеи, превратив её в бизнес.

Придумав, что производить и кому продавать, предприниматель должен решить ещё множество трудных задач: найти деньги для организации бизнеса, подобрать и арендовать помещение, если это необходимо, закупить оборудование и сырьё, нанять работников, распространить информацию о предлагаемых товарах или услугах, наладить сбыт. При решении каждой из этих задач возможны сбои, которые могут поставить под угрозу успех всего бизнеса.

Поэтому предприниматель должен быть хорошим организатором, уметь общаться с людьми, убеждать их и привлекать на свою сторону. И конечно, предприниматель должен уметь хорошо считать, сравнивать варианты, оценивать выгоды и затраты (об этом мы ещё поговорим в следующем занятии).

Кстати говоря, цели предпринимателя при начале нового бизнеса могут быть весьма различными. Кто-то может ориентироваться на многолетнюю работу на благо своего бизнеса и построение настоящей бизнес-империи. Критерием успеха в этом случае будут количество отделений и филиалов фирмы, объём продаж, доля рынка и т. п.

Для кого-то интереснее довести бизнес-идею до уровня отработанной технологии, показать первые коммерческие успехи, после чего найти покупателя среди крупного бизнеса и продать ему своё дело. Для такого бизнеса, называемого стартапом, критериями успеха будут срок, за который предпринимателю удастся развернуть бизнес, а также прибыль, которую удастся получить за счёт продажи стартапа.

Стартап – небольшая компания, как правило, рассчитанная на короткий период деятельности и, в случае успеха бизнеса, последующую продажу крупным инвесторам.

Важной деталью превращения предпринимательской идеи в реальный бизнес является юридическое оформление предприятия.

Для осуществления коммерческой деятельности можно создавать предприятия в различной организационно-правовой форме. В частности, вы можете осуществлять бизнес в одиночку и зарегистрироваться для этого как индивидуальный предприниматель, а можете вместе с друзьями зарегистрировать хозяйственное общество. Объясним разницу между ними.

Если вы регистрируетесь в качестве **индивидуального предпринимателя**, организация и управление коммерческой деятельностью полностью ложатся на ваши плечи. В этом есть свои плюсы.

1. Упрощённая процедура регистрации, которая касается как необходимого пакета документов (вам понадобятся паспорт, заявление о регистрации и квитанция об оплате госпошлины), так и её сроков (в течение 3 рабочих дней со дня подачи документов).

2. Возможность выбрать упрощённую систему налогообложения (выбрав такой режим налогообложения, вы освобождаетесь 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 использования достаточно для расчёта налоговых платежей, подлежащих уплате в бюджет, и такая практика разрешается Министерством финансов России.

3. Вся прибыль после уплаты налогов, которую вы получите в результате предпринимательской деятельности, — это исключительно ваши средства. Вы можете практически сразу их обналичить и распоряжаться ими по своему усмотрению, без оглядки на кого бы то ни было.

4. Главным плюсом предпринимательской деятельности является свобода принятия решений. Только вы определяете стратегию развития своей фирмы.

ВАЖНО!

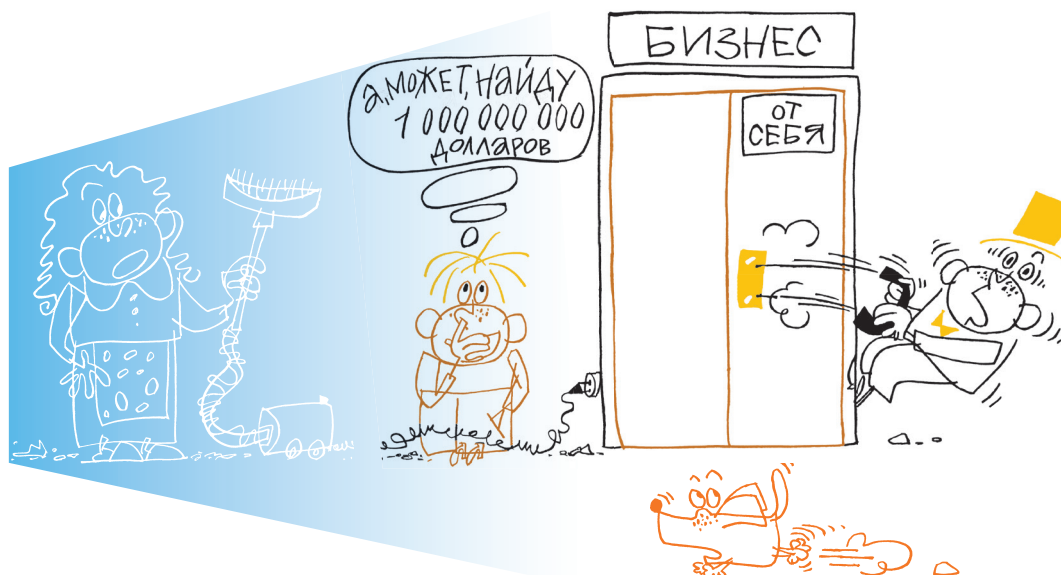
Регистрация индивидуального предпринимателя происходит в течение 3 рабочих дней с момента подачи документов в ИФНС по месту его жительства.

Однако индивидуальное предпринимательство таит в себе и множество подводных камней, о которых вам необходимо знать. Недостатки регистрации в качестве индивидуального предпринимателя перечислены ниже.

1. По долгам своей фирмы вы будете отвечать всем своим имуществом. Следовательно, при недостатке денег в кассе вам придётся восполнять убытки фирмы за счёт продажи своей стиральной машины, холодильника, телевизора и, в самом крайнем случае, даже квартиры.



2. Существует запрет на осуществление предпринимательской деятельности в некоторых сферах. Например, если вы будете индивидуальным предпринимателем, вам будет запрещено заниматься производством алкогольной продукции, лекарственных средств, вооружения и т. п. Для индивидуальных предпринимателей также существует запрет на торговлю алкогольной продукцией, электроэнергией, вооружением. Оказанием некоторых услуг вы также не сможете заниматься. В частности, ведением частной охранной деятельности, трудоустройством граждан, управлением инвестиционными и некоторыми другими фондами.

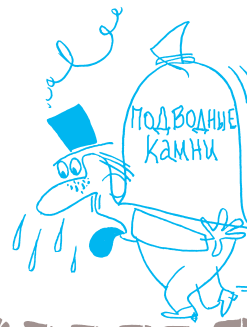


3. Будучи индивидуальным предпринимателем, вы можете столкнуться с трудностями при поиске кредитов для своего бизнеса. Впрочем, к личному кредитованию этот недостаток тоже относится. Имущество индивидуального предпринимателя рассматривается как единое целое, и банку трудно определить, что именно вы используете для личного потребления, 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 вашего труда и привязаны к вашему имени.

Теперь составим пошаговую инструкцию, как зарегистрировать себя в качестве индивидуального предпринимателя.

Шаг 1. Получаем идентификационный номер налогоплательщика (ИНН). Для этого вам 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.



Шаг 2. Выбираем вид экономической деятельности, которым будем заниматься (код по ОКВЭД). Данный код нужен государству для ведения статистического учёта и вам для осуществления своей предпринимательской деятельности. Если в будущем вы захотите расширить виды своей деятельности, а код ОКВЭД, который вам присвоили, такие виды деятельности не предусматривает, то придётся пойти на дополнительные финансовые и временные затраты, чтобы получить дополнительные коды. Поэтому имеет смысл заранее предусмотреть возможности и направления расширения своего бизнеса.

Шаг 3. Выбираем режим налогообложения. В момент регистрации вы можете выбрать один из двух вариантов: общий режим налогообложения и упрощённую систему налогообложения. Более подробно оба режима мы рассмотрим в следующих занятиях данного модуля.

Шаг 4. Подаём в инспекцию Федеральной налоговой службы следующие документы:

- 1) заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- 2) уведомление о переходе на упрощённую систему налогообложения (если вы решили выбрать именно этот режим);
- 3) квитанцию об уплате госпошлины (её величина составляет 800 руб.);
- 4) копию паспорта.

Получить более подробную информацию о процедуре регистрации можно на сайте Федеральной налоговой службы (www.nalog.ru) в разделе «Индивидуальные предприниматели».

Процесс регистрации займёт 3 рабочих дня, по истечении которых вам остаётся зайти в инспекцию и получить лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП).



ВАЖНО!

Индивидуальному предпринимателю могут отказать в регистрации по следующим причинам:

- 1) гражданин не представил требуемый комплект документов в полном объёме;
- 2) гражданин уже зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя;
- 3) гражданин, будучи индивидуальным предпринимателем, был признан банкротом и с того момента прошло менее года;
- 4) в течение года было принято решение суда о прекращении регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя;
- 5) судом гражданин был лишён права осуществления предпринимательской деятельности и срок установленного запрета не истёк.

Вот, в принципе, и всё. С момента регистрации вы вправе заниматься предпринимательской деятельностью. Не забывайте только вовремя сдавать отчётность и платить налоги.

Вторая организационно-правовая форма, в рамках которой вы можете начать свою предпринимательскую деятельность, — **хозяйственное общество**. Мы можем выделить такие хозяйственные общества, как общество с ограниченной ответственностью (ООО), публичное акционерное общество (ПАО) и непубличное акционерное общество (АО). Однако в начале своей предпринимательской деятельности вам вряд ли понадобятся такие формы, как АО или ПАО. 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 в форме общества с ограниченной ответственностью описаны ниже.

1. Ваша ответственность по долгам общества будет ограничена исключительно величиной вклада в уставный капитал этого общества. Если вы внесли в уставный капитал ООО 20 тыс. руб. и через год фирма разорилась, вы теряете только эти 20 тыс. руб. Никто не имеет права прийти к вам домой и описать имущество за долги фирмы, в которой вы являетесь учредителем.

2. Вы можете выйти из состава участников (учредителей) в любой момент времени. Никто не может вас ограничить в продаже или передаче вашей доли другим лицам. При этом фирма продолжает существовать и вести свою обычную деятельность. Если вы единственный участник, то вы можете, 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. Вы можете стать единственным учредителем обще-

ства, а можете 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. Вы внесли в его капитал 50 тыс. руб., ваш 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: ваша – 50%, Алексея – 35% и Андрея – 15%.

Мы перечислили основные преимущества, и, как можно увидеть, они весьма весомы. Но есть и недостатки:

1. Сложная процедура регистрации, требующая больших затрат денег и времени на оформление документов.

2. Наличие требований к минимальной величине уставного капитала. Так, для обществ с ограниченной ответственностью минимальная величина уставного капитала равна 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. Вы не сможете просто снять деньги с расчётного счёта, прибыль распределяется периодически через определённые промежутки времени.

НА ЗАМЕТКУ

Срок регистрации общества с ограниченной ответственностью – 3 дня. Государственная пошлина составляет 4 тыс. руб. Минимальный размер уставного капитала – 10 тыс. руб.

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 предпринимате-

ля. Более подробно режимы налогообложения рассмотрим в следующих занятиях.

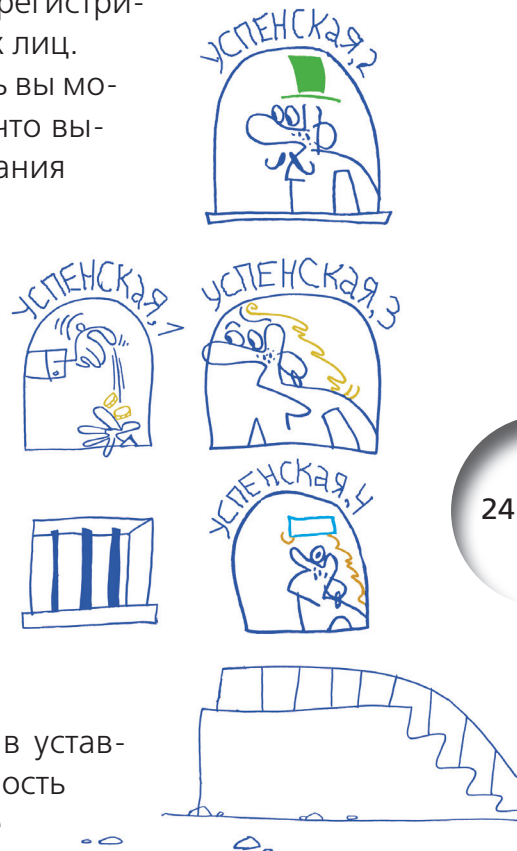
Шаг 3. Выбор юридического адреса. В качестве юридического адреса вы можете использовать адрес арендуемого или приобретённого в собственность помещения либо место регистрации собственника (ваш домашний адрес).

В любом случае от собственника помещения (если только собственником не являетесь вы сами) необходимо гарантийное письмо о согласии на предоставление адреса для регистрации юридического лица. Указанный вами адрес регистрирующие органы могут отклонить, если на один и тот же адрес зарегистрировано слишком много различных юридических лиц.

Шаг 4. Выбор наименования фирмы. Здесь вы можете проявить свою фантазию. Однако учтите, что выбрать широко распространённые наименования компаний вряд ли удастся, поскольку могут возникнуть судебные иски к вам как к собственнику со стороны тех компаний, чьё наименование вы позаимствовали.

Шаг 5. Формирование уставного капитала. Уставный капитал должен быть сформирован в размере не менее 10 тыс. руб. Однако тут могут быть исключения, о которых необходимо узнать подробнее перед регистрацией своего общества. 100% уставного капитала должны быть оплачены в течение 4 мес. со дня регистрации вашей фирмы. Уставный капитал также можно оплатить имуществом. Вы можете 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. Вы должны подготовить 1 из 2 документов: решение об учреждении ООО с одним учредителем (если вы будете единственным собственником предприятия) или протокол о создании юридического лица (если учредителей будет несколько).



Шаг 7. Разработка устава. Устав – это обязательный документ, согласно которому будет действовать ваша фирма, своего рода конституция организации. Основные требования к уставу ООО содержатся в п. 4 ст. 52 ГК РФ. В уставе вы обязательно должны отразить следующие сведения:

- 1) название общества;
- 2) юридический адрес вашей фирмы;
- 3) порядок управления обществом;
- 4) предмет и цели деятельности вашей организации, а также другие сведения.

Шаг 8. Подача документов в инспекцию Федеральной налоговой службы. В пакет документов включено следующее:

- 1) заявление о государственной регистрации ООО;
- 2) устав фирмы, который вы разработали и оформили 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. вы должны будете уплатить заблаговременно в банке);
- 5) гарантийное письмо, оформленное на шаге 3, или нотариальная копия свидетельства о праве собственности на помещение;
- 6) если вы собираетесь переходить на упрощённую систему налогообложения, необходимо сразу оформить соответствующее уведомление.

Шаг 9. В течение 3 рабочих дней со дня подачи документов произойдёт регистрация фирмы, и вы можете начинать руководить её деятельностью. Сразу после регистрации вам нужно будет открыть расчётный счёт в банке и перечислить на него сумму уставного капитала.

Таким образом, является ли вашей конечной целью создание крупного холдинга или реализация коммерческой идеи, ваш путь лежит через создание собственного бизнеса. На этом пути вам предстоит пройти целый ряд шагов, среди которых выбор организационно-правовой формы вашей фирмы, регистрация и определение режима налогообложения. Теперь вы знаете, как создать свою фирму. Далее мы рассмотрим, с чего начать собственное дело, откуда взять деньги на его организацию и как управлять доходами и расходами фирмы.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте на вопросы теста.

1. Какая из организационно-правовых форм организаций не относится к хозяйственному обществу?
 - а) общество с ограниченной ответственностью;
 - б) публичное акционерное общество;
 - в) непубличное акционерное общество;
 - 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 общества с ограниченной ответственностью?
 - а) ограничение ответственности 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.

20

21

22

23

24

5. Уставный капитал ООО должен составлять не менее:

- а) 5 тыс. руб.;
- б) 10 тыс. руб.;
- в) 50 тыс. руб.;
- г) 150 тыс. руб.

Задание 2

Выберите любую сферу бизнеса, которая интересна для вас (например, торговля кондитерскими изделиями собственного производства, открытие тату-салона, создание и пошив модной одежды и т. п.) и в которой, возможно, вы видите себя в будущем. Перечислите преимущества и недостатки организации выбранного вида предпринимательской деятельности в форме индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью. Обсудите ваш ответ с родителями и попросите дополнить ваш перечень.

Задание 3

Вы, вместе с вашими друзьями Алексеем и Андреем, создаёте свою фирму. Вы решили организовать компанию в организационно-правовой форме ООО. Вы вносите в капитал предприятия 50 тыс. руб., Алексей – 20 тыс. руб., Андрей – 15 тыс. руб. Посчитайте и ответьте, какая доля в уставном капитале будет принадлежать вам, Алексею и Андрею.

Задание 4

Перечислите и опишите этапы создания общества с ограниченной ответственностью.

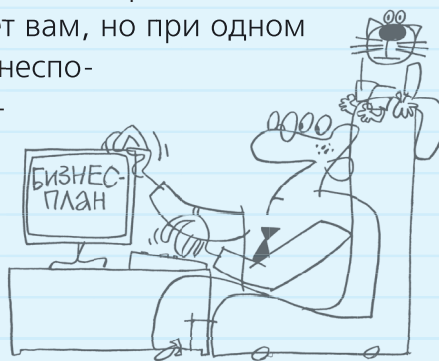
ПИШЕМ БИЗНЕС-ПЛАН

ЗАНЯТИЕ 21

Все желают благосостояния,
но только немногие умеют им пользоваться.

А. Оксеншерна

Представьте, что вы с двумя друзьями придумали очень интересную концепцию нового магазина аксессуаров. Папа одного из вас очень часто по работе ездит в Китай и привозит интересные браслеты, цепочки, брелоки, кольца и прочую бижутерию. Вещи действительно ультрамодные и, судя по восторгам окружающих, будут разлетаться очень быстро. Вы все уверены, что идея магазина ультрамодных аксессуаров окажется золотым дном и даст вам возможность безбедного существования на всю жизнь. Однако когда вы подошли к отцу вашего друга, он с недоверием отнёсся к вашей идее. Он сказал, что поможет вам, но при одном условии: вы должны обосновать жизнеспособность вашей идеи, а точнее, составить бизнес-план. Вы должны будете учесть имущество, доходы, расходы, убытки и прибыли вашего бизнеса. Какую часть бизнес-плана вы должны будете прописать самостоятельно в связи с вышесказанным?



20

21

22

23

24

Создать бизнес — 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 вам понять, в какой период вам следует ожидать затрат, когда вы начнёте получать доходы, какие товары будете производить, требуются ли ваши товары рынку и т. п. Бизнес-план потребуется также и вашим кредиторам (если вы собираетесь получить кредит на ведение бизнеса в банке) для того, чтобы разобраться, можно ли вам выдать требуемую сумму и через какой срок вы её сможете отдать.

Рассмотрим структуру бизнес-плана, но помните, что описанная структура не является жёстко заданной. Вы можете структурировать бизнес-план по своему усмотрению. Главное, чтобы разработанный документ давал ясные ответы на следующие вопросы: что вы будете производить, какие затраты вам потребуются, чтобы начать своё дело, откуда вы возьмёте деньги на запуск бизнеса, какие затраты потребуются в ходе его функционирования, на каком этапе и в каком объёме вы начнёте получать доходы, в какой момент времени окупятся ваши затраты на организацию и ведение бизнеса.

Бизнес-план разрабатывается в долгосрочной перспективе (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 вам могут больше подойти месячные планы на протяжении всех 5 лет или только первых 3 либо другие варианты по вашему выбору. Расчётный срок бизнес-плана должен быть достаточным для выхода на проектную мощность либо для выяснения срока окупаемости вашего проекта.

246

Срок окупаемости — период, по истечении которого накопленная прибыль от осуществления деятельности по проекту превысит совокупные инвестиционные затраты.



Процессу бизнес-планирования предшествует подготовительный этап. На этом этапе вам необходимо провести определённую работу.

1. Собрать информацию о том товаре, который вы намерены производить (или услуге, которую будете оказывать). Вы должны хорошо разбираться во всех нюансах производства. Предположим, вы собираетесь открыть своё туристическое агентство. В таком случае вы должны чётко знать все подробности оказываемых туристических услуг. Если вы собираетесь реализовывать путёвки в Египет, Грецию или Таиланд, вы должны хорошо разбираться в особенностях предлагаемых туров, условиях проживания в гостиницах, в организации чартерных авиаперевозок, возможностях визовой поддержки и т. п. Эти знания необходимы вам для того, чтобы реалистично оценить свои затраты на выполнение обязательств перед клиентами, а также понимать, какие сложности могут подстергать вас на каждом этапе обслуживания клиентов.



2. Собрать информацию о рынке сбыта товаров (услуг) фирмы. Тоже очень важный пункт. Вам необходимо хорошо знать своих конкурентов, перечень тех товаров и услуг, которые ими предоставляются, сезонные особенности рынка. Продолжим пример с туристической фирмой. Если вы собираетесь продавать туристические услуги,

то должны хорошо знать все фирмы, которые составляют вам конкуренцию. Вы должны знать все услуги, которые они оказывают, и уровень цен, которые они устанавливают на свои путёвки. Желательно, чтобы вы знали уровень их прибыли и перечень основных клиентов (хотя это и трудно, а иногда и невозможно). Вы должны знать «мёртвые» сезоны на рынке, когда спроса на путёвки нет, и время наступления «горячей» поры, когда путёвки начинают раскупаться очень быстро. Необходимо, чтобы вы видели перспективы рынка, понимали, 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 ведения успешной борьбы с конкурентами на рынке. Например, вы уже имеете опыт работы в туристическом агентстве. Вашим преимуществом может стать наработанная клиентская база (список клиентов, которым понравилось ваше обслуживание и которые поэтому готовы воспользоваться вашими услугами ещё раз). Ещё одним преимуществом может стать наличие особых условий покупки туров у туроператоров, которые могут сделать вам ультравыгодные скидки. Это позволит немного удешевить ваши предложения для клиентов и, следовательно, получить преимущество в ценовой борьбе.

4. Рассчитать необходимые финансовые затраты для организации своего бизнеса и выяснить, из каких источников вы можете привлечь такие средства. Предположим, что для организации своего туристического бизнеса вам 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 своего сайта в Интернете, заработную плату сотрудникам (если таковые будут), налоги и т. п. Если у вас есть вся сумма для начала ведения бизнеса и вы готовы рискнуть ею и вложить в раскрутку фирмы, то можете легко начать собственное дело за счёт собственных средств. Если у вас таких денег нет, то вам 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 говорилось в предыдущем занятии). Также необходимо спланировать и масштаб деятельности вашей фирмы: будете ли вы стараться покрыть все доступные туристические

направления или сосредоточитесь 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 вам хорошо понимать, кто из сотрудников за что отвечает и, следовательно, выполнение каких работ вы имеете право от них требовать. Допустим, что вы наймёте менеджера по продажам, но не предусмотрите в структуре уборщицу. Если и договор на уборку помещений с арендатором у вас тоже не будет заключён, то вам придётся как-то выходить из этой ситуации: либо прописывать обязанности по уборке помещений в должностных обязанностях менеджера, либо убирать помещение самому.

После того как вы собрали всю предварительную информацию, можете приступить к составлению бизнес-плана. Ниже опишем его ключевые разделы. Ваша задача при составлении бизнес-плана — раскрыть как можно подробнее каждый элемент документа. Чем доскональнее вы распишете все этапы, тем лучшую помощь сможете получить при анализе ситуации, если что-то вдруг пойдёт не так.

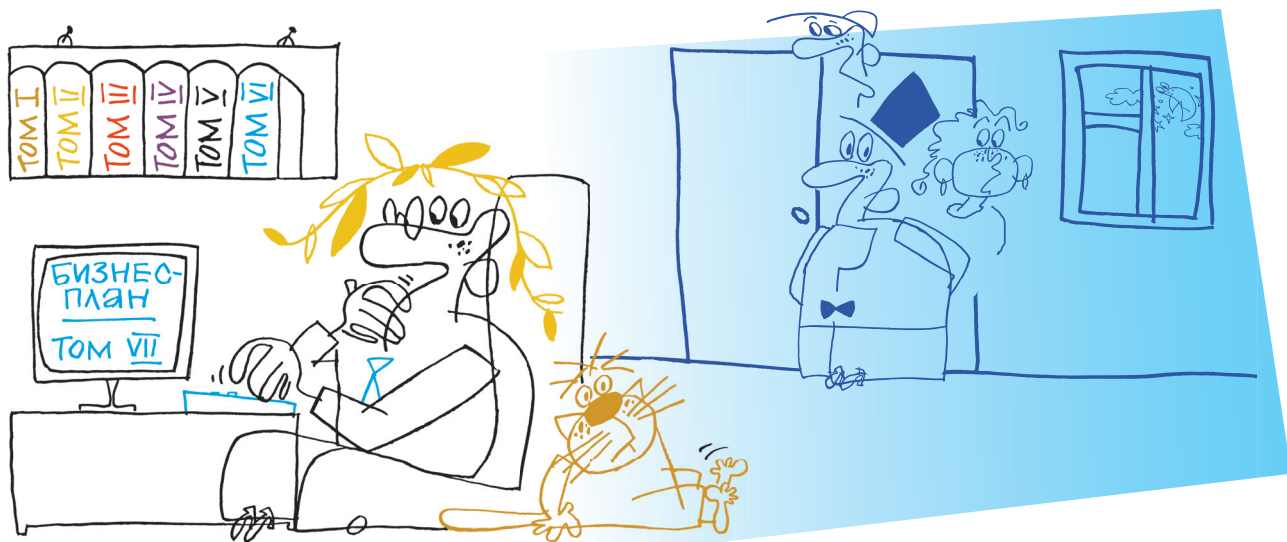
Первый раздел бизнес-плана — резюме. Целью этого раздела является описание вашей бизнес-идеи. Здесь вы должны рассказать о целях своего бизнеса, описать, каким образом собираетесь реализовывать свою бизнес-идею, перечислить конкурентные преимущества своей фирмы, рассчитать предполагаемые первоначальные вложения и прогнозируемые результаты деятельности. Поскольку сам бизнес-план — это многостраничный документ, на изучение которого требуется затратить определённое количество времени, ваша цель — показать в резюме все преимущества вашей бизнес-идеи и убедить читателя, что изучение документа не окажется бесполезным. Этот раздел не должен содержать слишком много информации, она должна быть минимальной, но при этом заинтересовать потенциального читателя (если вы собираетесь представлять бизнес-план в банк или потенциальному инвестору). Поверьте, хорошее резюме — залог успешных и долгих отношений с кредиторами и инвесторами.

Второй раздел бизнес-плана посвящён описанию цели деятельности вашей фирмы и её стратегии. Цель деятельно-


сти — ориентир развития организации, а стратегия — план движения к этому ориентиру. После изучения раздела читатель должен понять, ради чего вы работаете и что вы делаете, чтобы этого достичь.

Третий раздел бизнес-плана — описание продукции (товаров или услуг) вашей фирмы. В этом разделе следует максимально развёрнуто описать назначение и область применения вашей продукции, конкурентные преимущества, предлагаемые потребителю; прогнозируемый уровень цен и затрат на производство. После изучения этого раздела должно быть ясно, что вы производите; из чего вы это производите; чем то, что вы производите, отличается от продукции конкурентов и сколько в связи с этим ваша продукция будет стоить.

Четвёртый раздел бизнес-плана — организационная структура вашей фирмы. Здесь вам необходимо описать организационно-правовую форму своего бизнеса (индивидуальный предприниматель или общество с ограниченной ответственностью), порядок принятия решений, а также структурные подразделения вашей фирмы. По результатам изучения этого раздела должно быть понятно, каковы риски, обусловленные организационно-правовой формой вашей будущей компании (недостатки и достоинства мы рассмотрели выше), кто в фирме принимает решения, кто отвечает за производство, а кто учитывает прибыль.



Пятый раздел бизнес-плана — план маркетинга. Этот раздел очень интересен, поскольку вы должны продумать, как будете продвигать свой товар на рынке. Здесь нужно описать рынок, на котором вы собираетесь реализовывать товар; потенциальных покупателей, конкурентов, объёмы продаж на рынке, диапазон цен. Вы также должны придумать стратегию рекламы, порядок вывода своей продукции на рынок (через посредников или через собственные точки продаж), привести прогнозы продаж. Необходимо рассчитать объём средств, которые для этого потребуются.



Маркетинг — процесс, обеспечивающий продвижение и реализацию товара или услуги на рынке. При занятии собственным бизнесом вам необходимо хорошо разбираться в приёмах маркетинга, поскольку овладение ими позволит вам 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 вы собираетесь покупать комплектующие и сырьё, какие этапы производства предусматриваете, какие результаты получите на выходе и сколько этапов обработки вам для этого понадобится. Если вы перепродаёте 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 ваши партнёры, чтобы понять, откуда возьмётся прибыль, когда она будет получена и когда бизнес окупится. Финансовый план содержит обобщённую информацию о доходах и расходах фирмы, о первоначальных затратах, которые вы понесёте при её создании и запуске, о структуре денежных потоков и о том, как в них будут распределены собственные и заёмные средства. Расчёты финансового плана позволяют увидеть финансовые результаты каждого периода реализации проекта, оценить, какая часть финансовых поступлений уйдёт на оплату налогов и расчёты по кредитам, каким будет срок окупаемости проекта.

ВАЖНО!

При составлении бизнес-плана необходимо предусмотреть возможные изменения внешних и внутренних условий реализации проекта, для чего стоит рассчитывать несколько вариантов финансового плана (с разным уровнем цен реализации продукции фирмы, разными сроками запуска производства, а также другими параметрами, которые могут быть важны для проекта). В случае если рассчитанный вами базисный финансовый план окажется нереализуемым, у вас всегда будет наготове альтернативный вариант.

Грамотно составленный финансовый план позволяет чётко отслеживать график его исполнения, своевременно выявлять расхождения фактических данных с запланированными и впоследствии устанавливать причины такого отклонения.

Теперь решим поставленную в начале занятия практическую задачу. Бизнес-план содержит следующие разделы: резюме, описание цели деятельности фирмы и её стратегии, описание продукции (товаров или услуг) фирмы, описание организационной структуры, план маркетинга, описание производственного процесса или оказания услуги, финансовый план. Поскольку вы будете отвечать за финансовую часть, вам необходимо прописать финансовый план.

Таким образом, корректно разработанный бизнес-план позволяет создать обоснованную модель бизнеса, которая будет учитывать все ключевые элементы его развития: организационную структуру, производство, финансовую деятельность и механизм развития.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте на вопросы теста.

1. Внешними пользователями бизнес-плана 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 описать:
 - 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.

20

21

22

23

24

Задание 2

Перечислите разделы бизнес-плана и опишите значение каждого из них.

Задание 3

Выберите один из следующих видов товаров: сок премиальной категории, молоко, шоколад в плитках. Изучите рынок выбранного товара по следующим направлениям:

- 1) товары категории, предлагаемые на рынке;
- 2) объём рынка;
- 3) характеристика потенциальных потребителей;
- 4) перечень и характеристика конкурентов на рынке.

Задание 4

Представьте, что в вашем распоряжении капитал объёмом 200 тыс. руб. Придумайте бизнес, который, по вашему мнению, можно организовать, используя данную сумму денег. Составьте подробный бизнес-план. На занятии обсудите в группе ваш бизнес-план и бизнес-планы ваших одноклассников.

РАСХОДЫ И ДОХОДЫ В СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ

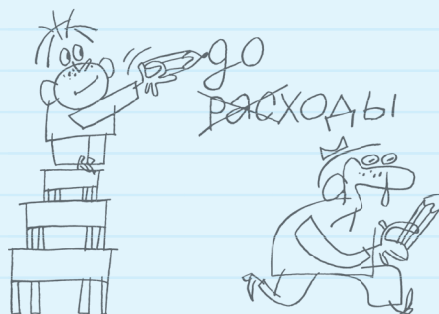
ЗАНЯТИЕ

22

Деньги ведь что ёж, которого легко словить,
но непросто удержать.

Элиан

Продолжим пример, который мы привели в начале прошлого занятия. Вы почти убедили отца вашего друга помочь вам в организации магазина. Однако он попросил вас дать ему развёрнутую смету ваших доходов и расходов, рассчитать размер основных и оборотных средств, которые потребуются вам, а также размер валовой и чистой прибыли. Этим, как совладельцу и финансовому директору будущего предприятия, вам тоже придётся заняться. Определите структуру ваших доходов и расходов.



Любой бизнес нужно начинать с поиска источников его финансирования. Вы можете иметь отличную идею, которая способна обогатить вас стократно по сравнению с вложениями. Однако, сами по-

нимаете, если вам вложить в дело нечего, то и результат будет нулевым. Чтобы ваша идея не пропала даром, вам необходимо решить, каким образом вы будете финансировать свой бизнес. Источников такого финансирования всего 2: собственные средства и привлечённые средства. Начнём с собственных средств.

Собственные средства — это средства, которые принадлежат вам и за использование которых вы ни перед кем не отчитываетесь. Чем больше в капитале фирмы собственных средств, тем более фирма независима, и 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.



Уставный капитал для организации — первоначальный капитал, который используется для запуска бизнеса. Кредиторы часто смотрят на уставный капитал как на гарантию своих интересов. Представьте себя в роли управляющего банком, когда к вам приходит руководитель фирмы с уставным капиталом в 10 тыс. руб. и просит кредит в 25 млн. Вы наверняка задумаетесь: а где гарантия ваших 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 вы можете сформировать как самостоятельно, так и совместно с партнёрами по обществу. Чем больше уставный капитал, тем больший задел на развитие бизнеса у вас будет, тем большая вероятность успеха будет у вашего бизнеса.

Прибылью вы тоже можете распоряжаться абсолютно самостоятельно (если являетесь 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, 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 вас полностью развязаны. Однако развиваться только за счёт собственных средств не всегда целесообразно. Бизнесмен, который умеет сочетать привлечение ресурсов со стороны и собственные средства, чаще все-



20

21

22

23

24

го более успешен, чем бизнесмен, который использует только собственные средства.

Проиллюстрируем это утверждение примером. Допустим, вы создали очень успешный бизнес, уровень рентабельности которого 30% на вложенный капитал в год (то есть на каждый рубль, который вложили в бизнес, вы получаете 30 коп. прибыли). Ваш собственный капитал составляет 100 тыс. руб. Точно такой же бизнес ведёт ваш 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 г. Посмотрим, как будут развиваться ваш бизнес и бизнес Николая в течение 2 ближайших лет при условии, что вся прибыль будет полностью оставаться в фирме и направляться на её развитие. В первый год вы получите прибыль в размере 30 тыс. руб., и к концу года стоимость вашего бизнеса (с учётом нераспределённой прибыли, которая останется в фирме) составит 130 тыс. руб. У Николая всё будет 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. руб. за кредит, и на руках у него останется 45 тыс. руб. Таким образом, с учётом использованного кредита, стоимость бизнеса Николая составит 145 тыс. руб. На второй год вы получите прибыль на вложенный капитал в размере 39 тыс. руб. ($130 \text{ тыс. руб.} \cdot 30\%$), и стоимость вашего бизнеса возрастет до 169 тыс. руб. ($130 \text{ 000} + 39 \text{ 000}$). У Николая, как и в предыдущий год, снова всё пойдёт иначе. 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 руб. ($145 \text{ 000} \cdot 30\% - 145 \text{ 000} \cdot 15\% = 21 \text{ 750 руб.}$). Стоимость собственного бизнеса Николая, таким образом, к концу года составит 210 250 руб. ($43 \text{ 500} + 21 \text{ 750} + 145 \text{ 000} = 210 \text{ 250 руб.}$) Напомним, что оба вы осуществляли одну и ту же деятельность, стартовый капитал у вас был одинаков, но за 2 прошедших года ваш личный бизнес вырос со 100 тыс. руб. всего до 169 тыс. руб., а бизнес Николая вырос со 100 тыс. руб. до 210 250 руб. В дальнейшем разница будет только возрастать. Какой вывод можно сделать на основе 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 повредить бизнесу, и принимать все меры по их снижению.

Так откуда же вы можете 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 т. п. Вы можете 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 договора имущество переходит в собственность клиента (лизингополучателя). Основные условия лизинга вы можете узнать практически на любом сайте крупного коммерческого банка в разделе услуг для малого бизнеса.

В особом положении оказываются фирмы, которые не имеют продолжительной операционной деятельности на рынке. Они созданы сравнительно недавно, имеют многообещающие идеи в своей основе, однако средств для реализации таких идей у их владельцев не хватает. Как уже говорилось ранее, подобные фирмы называются стартапами. Традиционные источники привлечения заёмных средств для них чаще всего недоступны, поскольку финансирование идей, пусть даже и кажущихся гениальными, является слишком рискованным мероприятием. На помощь таким начинающим предпринимателям приходят венчурные инвесторы, или бизнес-ангелы, которые соглашаются принять на себя значительные риски инвестирования в компанию, а также оказать экспертную поддержку на начальных

этапах её развития. Таких инвесторов нельзя назвать филантропами, которые делают свои вложения исключительно из альтруистических побуждений. В обмен на свою помощь они получают долю в капитале компании и, в случае если она достигнет успеха, продают её. Чем успешнее оказалась идея, тем большую прибыль получит венчурный инвестор.

Средства, которые вы привлекаете на ведение бизнеса, расходуются на покупку основных и оборотных средств. **Основные средства** – дорогостоящее имущество фирмы, которое используется в производстве в течение продолжительного времени. В состав основных средств может входить помещение, в котором располагается ваша фирма (если помещение принадлежит вам по праву собственности), компьютерная техника, программное обеспечение и т. п. С части основных средств вы обязаны 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 средствам мы можем отнести запасы сырья, товары, готовую продукцию, а также 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. Вы решили заработать на продаже свежевыжатого сока. Для этого вам необходимы: соковыжималка, тара, в которой вы будете продавать сок, фрукты и овощи. Что из всего перечисленного вы будете использовать на протяжении всего срока функционирования вашей фирмы? Соковыжималку. Это основное средство в вашем случае. Тару, фрукты и овощи вы будете использовать для производства сока и его продажи, а, следовательно, это будут оборотные средства.

После того как вы начнёте осуществлять предпринимательскую деятельность, у вас возникнет необходимость учитывать расходы на её ведение и доходы. Поэтому очень важно понимать, с какими расходами вам придётся столкнуться и на какие доходы вы сможете 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 вашей фирмы. Основную часть доходов составляет выручка, то есть стоимость всей произведённой фирмой и реализованной клиентам продукции (товаров или услуг).

Ещё один пример – вы владелец туристической фирмы. Предположим, что вы продали за первый месяц работы вашей фирмы 38 путёвок на общую сумму 1 млн 558 тыс. руб. Эти деньги были внесены в кассу и вполне реальны. Можете ли вы ими свободно распоряжаться? Оказывается, что нет. Для начала необходимо учесть и оплатить расходы, которые вы осуществили в результате ведения бизнеса. Расходы – это траты, которые вы произвели в процессе своей коммерческой деятельности для закупки материалов (либо товаров, если вы их перепродаёте), оплаты услуг, оказанных вам поставщиками, оплаты труда наёмных сотрудников и прочих платежей. Предположим, что в процессе реализации путёвок были произведены следующие затраты: на покупку путёвок у туристического оператора – 1 млн 338 тыс. руб., на аренду помещения – 50 тыс. руб., на заработную плату менеджера по продажам путёвок – 35 тыс. руб., на социальные взносы по заработной плате менеджера по продажам путёвок – 10 570 руб. Всего сумма затрат, таким образом, составит 1 млн 433 570 руб. Разность между доходами и расходами называется валовой прибылью. Величина прибыли в нашем случае составит 124 430 руб. (1 558 000 руб. – 1 433 570 руб.).

С прибыли, которую вы получили в результате своей деятельности, необходимо уплатить налоги. Подробнее о налогах и порядке их уплаты вы узнаете в следующем занятии. А здесь остановимся на понятии «чистая прибыль».

Чистая прибыль – это прибыль, которую ваша фирма получает после уплаты всех предусмотренных законодательством налогов. Именно эту прибыль вы можете использовать по своему усмотрению, если бизнес полностью принадлежит вам, или разделить между собой и своими партнёрами, если вам принадлежит только часть фирмы.

Теперь ответим на вопрос практической задачи. Ваши расходы будут включать себя выручку от продажи реализуемых вами товаров. Выручка будет рассчитываться как произведение цены товара на объём его продаж. Структура ваших расходов будет включать в себя: затраты на закупки товаров и услуг, заработную плату сотрудникам, налоги, которые вы будете платить по результатам предпринимательской деятельности, социальные взносы по заработной плате сотрудников.

Таким образом, основной целью деятельности любой фирмы является прибыль, которая получается за счёт того, что её владельцы привлекают средства для развития бизнеса и размещают их в различные активы. Источниками средств для развития бизнеса могут стать собственные средства (уставный капитал или прибыль), а также заёмные средства (например, кредиты банка). Данные средства размещаются в основные и оборотные активы. Прибыль – это выручка от продажи продукции за вычетом затрат на её производство, налогов и других обязательных платежей.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте 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. Компьютерная техника в турфирме принадлежит:
 - а) к основным средствам;
 - б) к оборотным средствам;
 - в) к банковским кредитам;
 - г) к банковским депозитам.

3. Что из перечисленного является синонимом термина «бизнес-ангел»?
 - а) высококвалифицированный менеджер;
 - б) кредитор;
 - в) налоговый инспектор;
 - г) венчурный инвестор.

4. Прибыль определяется как:
 - а) сумма доходов;
 - б) сумма доходов минус сумма расходов;
 - в) сумма расходов минус сумма доходов;
 - г) сумма расходов за вычетом налогов.

5. Величина затрат на производство включает в себя:
 - а) выручку;
 - б) цену;
 - в) налог на прибыль;
 - г) стоимость использованных материалов.

20

21

22

23

24

Задание 2

Отнесите следующие активы к группе основных или оборотных средств: материалы, компьютер в офисе, деньги на расчётном счёте, деньги в кассе организации, здание, станки.

Задание 3

Вы владеете 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. Подсчитайте прибыль (до уплаты налогов), которую вы получили в результате ведения своего бизнеса.

Задание 4

Назовите причину (или причины), по которым для компании выгодно использовать заёмный капитал.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

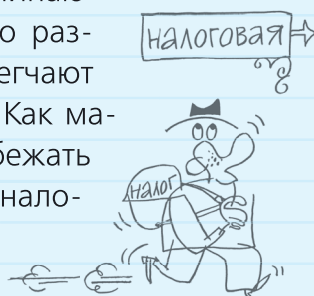
ЗАНЯТИЕ

23

При демократии мы, слава богу, сами решаем, как нам платить налоги — наличными, чеком или платёжным поручением.

Расхожее американское изречение

Налоги важны как для государства, так и для каждого из нас. С одной стороны, мы все понимаем, что уплаченные налоги возвращаются нам в виде общественных благ, которые оплачиваются из государственного бюджета. С другой стороны, тяжело расставаться с заработанными деньгами, а потому мы должны знать, какие налоги уплачиваются малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, чтобы иметь возможность уменьшать их законными способами. На территории России действуют тысячи частных предпринимателей и небольших фирм, которые в силу своих небольших размеров не могут держать штат бухгалтеров для проведения множества расчётов разнообразных налогов и обязательных платежей. Кроме того, и самому государству невыгодно осложнять жизнь малому предпринимательству и увеличивать его налоговую нагрузку. Именно поэтому для начинающих предпринимателей государством создано разнообразие налоговых режимов, которые облегчают ведение предпринимательской деятельности. Как малому предприятию законным способом избежать уплаты налога на добавленную стоимость или налога на имущество, а также перейти на налогообложение доходов, а не прибыли?



20

21

22

23

24

Каждый гражданин Российской Федерации обязан платить налоги. Это его конституционная обязанность. Индивидуальных предпринимателей это правило тоже касается. И различных хозяйственных обществ тоже. Возникает следующий вопрос: какие налоги вы должны будете 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 вы выступаете в этой роли, то вам придётся уплачивать следующие налоги:

- 1) налог на доходы физических лиц (13% от суммы полученных доходов);
- 2) налог на добавленную стоимость (10% или 20% от стоимости реализуемого товара);
- 3) налог на имущество физических лиц (от 0,1% до 2% от кадастровой стоимости имущества);
- 4) социальные платежи за своих сотрудников в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования (в зависимости от ставки минимального размера оплаты труда на момент расчёта налога и суммы полученных доходов).

Помимо перечисленных налогов, уже как физическое лицо вы должны будете 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).

Однако перечисленными налогами обязательные платежи не заканчиваются. В случае если вы занимаетесь особыми видами предпринимательской деятельности, вы будете 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 т. п.).



266



ВАЖНО!

Налоги, уплачиваемые индивидуальными предпринимателями при общем режиме налогообложения:

Обязательные к уплате в качестве индивидуального предпринимателя	Обязательные к уплате в качестве 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, применяющие общий режим налогообложения, должны уплачивать:

- 1) налог на прибыль организаций (20% от величины прибыли до налогообложения);
- 2) налог на добавленную стоимость (10% или 20% от стоимости реализуемого товара);
- 3) обязательные 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);
- 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 т. п.

ВАЖНО!

Налоги, уплачиваемые организациями при общем режиме налогообложения:

Налоги, общие для всех организаций

Налог на прибыль организаций

Налог на добавленную стоимость

Обязательные социальные платежи в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования за своих сотрудников

Налог на имущество организаций

Транспортный налог

Земельный налог

Налоги, сборы и платежи, обязательные к уплате в случае осуществления соответствующих видов деятельности

Акцизы

Налог на добычу полезных ископаемых

Сбор за пользование объектами животного мира

Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов

Как видите, прежде чем разбогатеть, вам придётся часть своих доходов перечислить государству.

Вам 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 вы сможете 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 законодательство. 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).

20

21

22

23

24

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** вы можете получить при наличии следующих условий:

- 1) количество работников в фирме не превышает 100 человек;
- 2) общий доход фирмы за год не превысил 150 млн руб.;
- 3) остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 150 млн руб.

Если ваша фирма удовлетворяет всем 3 условиям, то она может перейти на УСН и в этом случае освобождается от уплаты 3 налогов: налога на прибыль организаций, налога на имущество и налога на добавленную стоимость. Если вы ведёте свой бизнес в качестве индивидуального предпринимателя и отвечаете в своей деятельности перечисленным условиям, то при переходе на УСН можете быть освобождены от следующих обязательных платежей: налога на доходы физических лиц в отношении той их части, которая была получена в результате предпринимательской деятельности; налога на имущество физических лиц, используемое вами при ведении предпринимательской деятельности; налога на добавленную стоимость.

Выбрать УСН вы можете при регистрации своего бизнеса. В этом случае сразу после начала деятельности вы работаете по УСН. Если вы этого не сделали, то подать соответствующее уведомление можно в течение 30 календарных дней с даты постановки на налоговый учёт. Перейти на УСН можно и с начала следующего календарного года.

Теперь о самом интересном: сколько вы должны будете платить? Здесь возможны 2 варианта. Первый – объектом налогообложения является доход. В таком случае процентная ставка по налогу составит 6%. Приведём пример. Ваш бизнес с продажей свежевыжатых соков в течение года принёс доход 1 млн 250 тыс. руб. В таком случае сумма налога составит 75 тыс. руб. ($1\,250\,000 \text{ руб.} \cdot 6\% = 75\,000 \text{ руб.}$). Второй вариант – объектом налогообложения явля-

ются доходы за вычетом расходов. В этом случае ставка налога составит 15% (власти вашего региона могут снижать её до 5%). Продолжим пример и предположим, что объём затрат в вашем бизнесе составил 845 тыс. руб., тогда сумма налога составит 60 750 руб. $((1\,250\,000 - 845\,000) \cdot 15\% = 60\,750 \text{ руб.})$. В нашем случае для вас 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%, а в случае неуплаты налога — 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 вашей фирмы. Других условий нет.

В случае уплаты ЕСХН вы должны будете уплачивать 6% от 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.

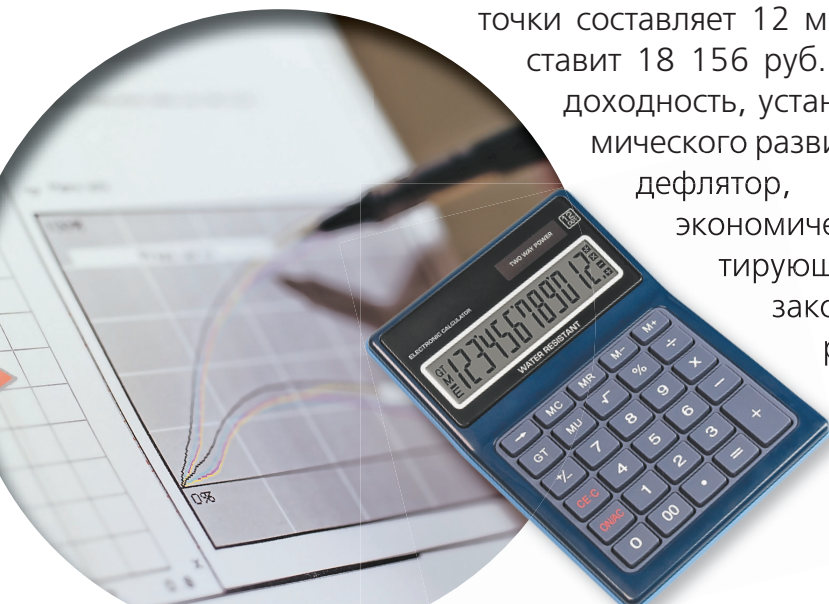
Единый налог на вменённый доход (ЕНВД) — это третий налоговый режим, на который могут перейти и индивидуальные предприниматели, и организации. ЕНВД предполагает, что государство не интересуется сумма вашего реального дохода от предприниматель-

ской деятельности. Налог будет исчисляться на основе вменённого дохода, то есть такого, который, как считает государство, вы можете получать на данной территории при осуществлении выбранного вами вида деятельности. Скажем, если сумма вменённого дохода определена в размере 150 тыс. руб., то именно с неё вы и уплатите налог, независимо от того, заработали вы на самом деле 180 тыс. руб. или всего 120 тыс. руб.

Для того чтобы перейти на ЕНВД, вы должны заниматься одним из следующих видов деятельности: розничная торговля; общественное питание; бытовые, ветеринарные услуги; услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств; распространение и размещение рекламы; услуги по передаче во временное пользование торговых мест или 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 с учётом инфляции и региональных особенностей.

Приведём пример. Предположим, что вы осуществляете предпринимательскую деятельность по торговле продуктами питания в одном из спальных районов города. Площадь вашей торговой точки составляет 12 м². Величина ЕНВД за квартал составит 18 156 руб. 96 коп. ($12 \text{ м}^2 \cdot 1800$ (базовая доходность, установленная Министерством экономического развития) $\cdot 1,868$ (К1 – коэффициент-дефлятор, установленный Министерством экономического развития) $\cdot 1$ (К2 – корректирующий коэффициент, установленный законодательными органами власти региона) $\cdot 3 \text{ мес.} \cdot 15\%$). Уплата налога производится 4 раза в год (поквартально).





Коэффициент-дефлятор — ежегодно устанавливаемый коэффициент, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в России в предшествующем году.

Последний налоговый режим, который мы 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. 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 репетиторство; розничная торговля; услуги по оформлению интерьера жилого помещения и т. п.

Предприниматель, который перешёл на патентную систему налогообложения, обязан уплачивать налог в размере 6% от дохода, который потенциально возможно получить в результате его вида деятельности. Потенциал доходности бизнеса устанавливается законом того субъекта Российской Федерации, на территории которого 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 с помощью ежегодно обновляемого коэффициента-дефлятора.

Уплата налога происходит дважды, если патентный налоговый режим установлен на срок, превышающий 6 мес., и 1 раз, если срок меньше 6 мес.

20

21

22

23

24

Теперь решим практическую задачу, поставленную в начале занятия. Для того, чтобы избежать уплаты налога на добавленную стоимость или налога на имущество, а также перейти на налогообложение доходов, а не прибыли, следует перейти на упрощённую систему налогообложения либо на патентную систему налогообложения.

Мы провели общий обзор налогообложения малого и среднего бизнеса в России и тех налоговых режимов, которые вы можете выбрать при ведении своего бизнеса. Теперь пришло время поговорить о рисках, с которыми вы можете столкнуться при открытии и ведении собственного дела.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте на вопросы теста.

1. Выберите режим налогообложения, который 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.

20

21

22

23

24

5. При патентной системе налогообложения ставка налога составляет:

- а) 6%;
- б) 10%;
- в) 15%;
- г) 20%.

Задание 2

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. Посчитайте размер налога при различных объектах налогообложения.

Задание 3

Опишите, какие штрафные санкции могут накладываться на налогоплательщика в случае нарушения сроков предоставления отчёта либо неуплаты налога.

С КАКИМИ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ МОЖЕТ ВСТРЕТИТЬСЯ БИЗНЕСМЕН

ЗАНЯТИЕ 24

Надо рисковать ради того, что важно.

Из кинофильма «Белый плен»

Иногда кажется, что вы всё продумали, всё спланировали, всё предусмотрели, но бизнес оказался неудачным, спрос не оправдал ожиданий, выручки оказалось недостаточно, чтобы удовлетворить требования кредиторов. Такое возможно. И такое встречается чаще, чем можно предположить. Связана такая ситуация с риском. Риск — это серьёзный аргумент в коммерческой деятельности. Представьте, что ваш совместный с друзьями бизнес по торговле ультрамодными аксессуарами удался и развивается. Отец вашего друга организовал поставки товаров с китайской фабрики, вы активно рекламируете ваш товар, и клиенты буквально сметают новые модели продукции с прилавков. Однако неожиданно стоимость национальной валюты стремительно упала и курс доллара к рублю вырос. Все товары, которые закупает отец вашего друга для вашего магазина, оплачиваются в долларах. Какими последствиями для вашего бизнеса грозит обернуться изменение валютного курса национальной денежной единицы и как следует поступить в данной ситуации?



20

21

22

23

24

По мере того как вы будете заниматься предпринимательством и управлять деятельностью собственной фирмы, вам придётся неоднократно сталкиваться с различными рисками, связанными с финансовым благосостоянием вашего бизнеса.

Финансовые риски подразумевают вероятность денежных потерь, которые понесёт фирма в результате наступления различных неблагоприятных ситуаций внутри неё 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 вы рассчитывали. Эти риски необходимо всегда чётко осознавать и учитывать при принятии решений.

НА ЗАМЕТКУ

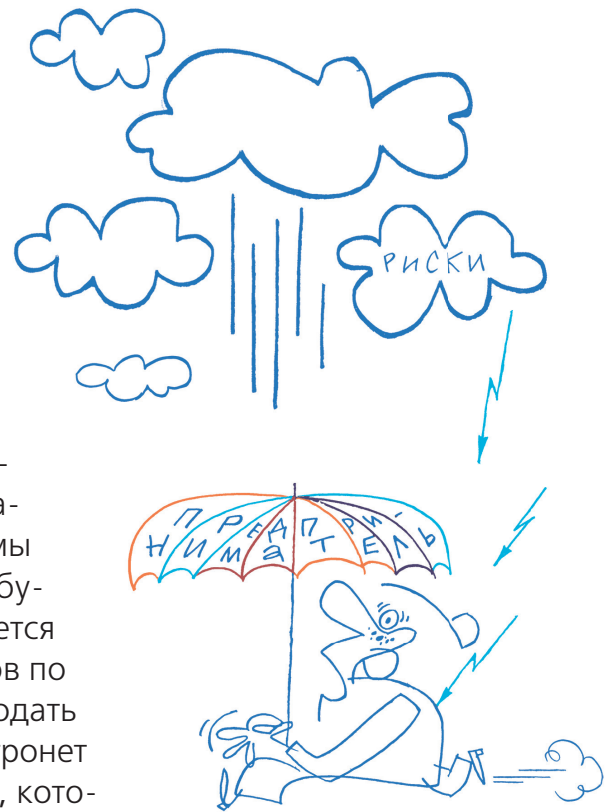
Финансовые риски подразумевают вероятность денежных потерь, которые понесёт фирма в результате наступления различных неблагоприятных ситуаций внутри неё либо воздействий извне.

С какими же финансовыми рисками вы можете столкнуться при ведении собственного бизнеса? В первую очередь необходимо знать, что риски бывают внешними и внутренними.

Внешними рисками, как правило, вы управлять не можете. Вам придётся просто воспринимать ситуацию как данность и пытаться принимать решения под её воздействием. Такие риски воздействуют как на вас, так и на ваших конкурентов, клиентов и прочие организации, с которыми вы можете вообще быть не связаны. Какой риск можно назвать внешним? Например, увеличение налоговых ставок по уплачиваемым вами процентным платежам. Способны ли вы повлиять на этот риск? Нет, к сожалению, этот риск вам неподвластен, и вам придётся мириться с его наличием. Может ли вам повредить такой риск? Да, может. Представьте, что вы заключили долгосрочный договор на поставку товара по определённой цене. После того как налог повысился, вам придётся повысить и цены. Однако цены, зафиксированные в договоре, как правило, менять

нельзя, и, следовательно, вы понесёте дополнительные затраты, а возможно, и убытки.

Внутренние риски — это риски, которые зависят от ваших решений. Эти риски воздействуют только на вашу 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 вашего бизнеса. Поясним. Проблема может заключаться в том, что долгов у вашей фирмы слишком много, и если финансовый период будет неудачным и полученной прибыли окажется недостаточно для оплаты кредита и процентов по нему, вам придётся закрыть фирму и распродать всё её имущество для погашения долгов. Затронет ли этот риск другие фирмы? Да, но только те, которые предоставляли вам кредит. Основная масса организаций не почувствует ваших проблем и будет продолжать свою деятельность, а конкуренты даже порадуются. Внутренними рисками можно управлять, и вы должны делать всё возможное, чтобы снизить их до минимального уровня.



НА ЗАМЕТКУ

В процессе управления рисками не забывайте о возможности их страхования. В настоящее время некоторые риски, возникающие при ведении предпринимательской деятельности, можно застраховать и, следовательно, снизить уровень возможных убытков.

Теперь подробнее поговорим о некоторых конкретных видах финансовых рисков, с которыми вам, возможно, придётся встретиться по ходу своей деятельности. Также мы выясним, как можно таких рисков избежать или уменьшить их.

20

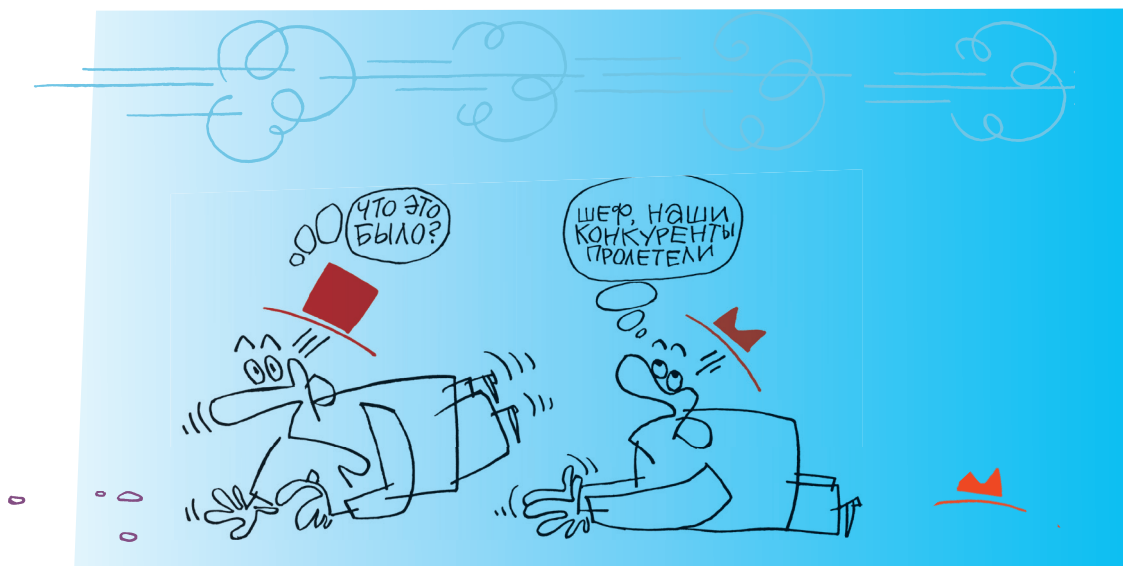
21

22

23

24

Первый риск — это риск снижения финансовой устойчивости вашей организации. Данный риск является внутренним. Примером может служить ситуация, описанная выше. У фирмы слишком много долгов, и платежи по ним способны привести её к значительным убыткам. Вот как это выглядит в цифрах. Предположим, что сумма вашего собственного капитала составляет 100 тыс. руб., а также вы дополнительно привлекли 300 тыс. руб. кредитных денег в надежде, что высокая прибыль способна покрыть проценты по долгу. Ставка по кредиту составляет 15% в год. Прошёл год. Выручка за год составила 680 тыс. руб., затраты на производство продукции — 350 тыс. руб. (без учёта выплат по кредиту и процентов по нему). На оплату кредита, таким образом, осталось 330 тыс. руб. Как вы думаете, хватит ли вам денег для того, чтобы оплатить привлечённый кредит? Давайте просчитаем все платежи по кредиту. Во-первых, вам необходимо вернуть кредит, сумма которого составила 300 тыс. руб. Во-вторых, вам необходимо уплатить проценты за кредит, которые составят 45 тыс. руб. ($300\ 000\ \text{руб.} \cdot 15\% = 45\ 000\ \text{руб.}$). Всего в банк вам придётся отдать 345 тыс. руб. Получается, что 330 тыс. руб. вы погасите за счёт реализованной продукции, а 15 тыс. руб. — это ваш убыток, который вам придётся выплачивать из собственных средств. Такая ситуация оказалась возможной только потому, что вы не сопоставили 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 вами уже обсуждали, вы упускаете возможность получить дополнительную прибыль и можете проиграть конкурентную борьбу другим фирмам на рынке.

Второй вариант — это лимитировать уровень данного финансового риска. Вы можете 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% вы привлечёте от кредиторов. Также вы можете лимитировать для себя уровень процентной ставки по кредиту, который готовы получить в банке. Например, не более 10% годовых. В случае лимитирования вы не отказываетесь от плюсов использования кредита, но снижаете риск своей неплатёжеспособности.

Третий вариант — снизить риск за счёт создания резервного фонда. Данный фонд позволит вам уменьшить негативное влияние полученных убытков.

Второй риск — это риск неплатёжеспособности, или риск того, что вы не сможете по своим обязательствам расплатиться своим имуществом. 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 вы купили 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. Вы сможете вернуть долги в бюджет, но это произойдёт только после того, как вы реализуете товар. А для этого надо несколько дней, так что вы просрочите платежи и будете обязаны оплачивать штрафные санкции.

Для управления таким риском можно создать резерв средств на расчётном счёте, который позволит быстро расплачиваться по возникающим обязательствам. Этот способ хорош тем, что вы будете платёжеспособными практически в любой момент времени. Однако су-

20

21

22

23

24

ществует большая опасность того, что излишние резервы на счёте обернутся потерей потенциальной прибыли. Фирма и предприниматель работают для получения прибыли. Все деньги, которые имеет фирма, используются именно для этой цели. Вы можете использовать все имеющиеся у вашей фирмы деньги для получения прибыли, и вы получите максимальный её объём. Однако тогда у вас не будет свободных средств для оплаты долгов своим кредиторам и поставщикам. Либо вы можете деньги вообще не использовать. Тогда вы будете платёжеспособны, но в этом случае прибыль будет нулевая. Ваша задача — найти баланс между двумя этими крайностями. Часть капитала должна работать и приносить прибыль, а часть — лежать в резерве и погашать обязательства ваших кредиторов.

Третий риск — инфляционный. Инфляция — это процесс повышения общего уровня цен в экономике. Инфляционный риск связан с тем, что стоимость ваших активов либо доходов может обесцениваться в результате инфляции. Инфляционный риск является внешним, вы не можете повлиять на возможность его появления, вы можете лишь приспособиться к нему и снизить его влияние на вашу фирму. Каким образом такой риск может повредить фирме? Представьте, что оплата поставленного вами товара была перечислена

282



не сразу, а через месяц после поставки. За прошедший месяц деньги, которые вы получили, потеряли часть своей стоимости. Причём чем инфляция выше, тем их стоимость ниже. Если инфляция составляет 5–6% в год, то её влияние на стоимость полученных вами денег практически не будет заметным. Однако если инфляция составит 100–200%, а то и больше, то обесценивание вы заметите моментально. При высокой инфляции расчёты с отсрочкой платежа чаще всего не осуществляются; ведь очень часто на полученные деньги вы не сможете даже сырьё купить, чтобы запустить новый цикл производства. Данный риск является очень серьёзным и поэтому требует к себе особого внимания. Снизить его может несколько вариантов действий. Во-первых, можно отменить отсрочку платежа и потребовать оплату товара до его поставки. В этом случае вы максимально снижаете обесценивание денег, однако теряете объёмы продаж. Ведь некоторые клиенты готовы покупать продукцию только с отсрочкой платежа и, следовательно, просто уйдут от вас, если вы откажете им в такой услуге. В этом случае вам 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 1 тыс. долл., а оплату производить по курсу Центрального банка в рублях на день оплаты. Данный способ теоретически возможен и когда-то активно использовался, однако на сегодняшний день установление цен в иностранной валюте на территории Российской Федерации не применяется, и вам придётся подумать, как выйти из подобной ситуации, если высокие темпы инфляции когда-нибудь вернуться в российскую экономику.

Четвёртый риск — валютный. Он заключается в том, что изменение курса валюты способно принести вам значительные убытки. Особенно если вы активно взаимодействуете с иностранными торговыми партнёрами. Представьте себе, что вы продаёте одежду, импортированную из-за рубежа. Оплату поставок вы производите сразу. Вам пришла партия товара стоимостью 10 тыс. долл. 1 долл. на день оплаты товара стоил 64 руб. 62 коп. Через 2 дня стоимость доллара резко упала и стала составлять 52 руб. 87 коп. за 1 долл. Возможность такого резкого падения маловероятна, но позволяет ярче продемонстрировать ситуацию. Получается, что конкурент, который оплатил поставку через 2 дня или позже, заплатил в рублях

сумму меньшую, чем вы. Чем вам грозит подобная ситуация? Тем, что ваш конкурент может установить цены на ту же продукцию ниже ваших. Ведь товар-то ему достался дешевле. Тем самым он обыграет вас в конкурентной борьбе, и вам 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 перевести поставщику, следует обменивать на валюту максимально приближенно ко дню её получения.



Теперь поговорим о решении практической задачи. В результате снижения валютного курса может повыситься стоимость товаров, которыми торгуют предприниматели, следствием чего может стать понижение общей конкурентоспособности фирмы. Владельцы бизнеса могут попытаться выбрать других поставщиков с меньшими закупочными ценами. Если это невозможно, но бизнесмены хотят сохранить уровень рублёвых цен на свой товар, чтобы не потерять клиентов, им придётся согласиться на снижение прибыли.

Мы рассказали далеко не обо всех рисках и затронули далеко не все методы их минимизации. Однако вы уже получили представление о том, насколько рискованным может быть предпринимательство и насколько выверенными и продуманными должны быть решения, чтобы не получить убытков.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Ответьте на вопросы теста.

1. К внешним рискам можно отнести:
 - а) риск снижения финансовой устойчивости;
 - б) риск неплатёжеспособности;
 - в) инфляционный риск;
 - г) все риски являются внутренними.

2. Риска неплатёжеспособности можно избежать следующим образом:
 - 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. Наличие резервов денежных средств на счёте:
 - а) помогает избежать валютного риска;
 - б) позволяет повысить рентабельность компании;
 - в) снижает прибыльность компании;
 - г) повышает 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 следующим образом:
 - а) отказаться от использования заёмных средств;
 - б) отменить отсрочку платежа по реализуемой продукции;
 - в) расплачиваться исключительно в валюте страны покупателя;
 - г) всё вышеперечисленное верно.

20

21

22

23

24

Задание 2

Перечислите, с какими внешними и внутренними рисками вы можете встретиться в процессе ведения коммерческой деятельности.

Задание 3

Опишите, каким образом, на ваш взгляд, лучше снизить возможный ущерб от следующих рисков:

- а) риск снижения финансовой устойчивости;
- б) риск неплатёжеспособности;
- в) инфляционный риск;
- г) валютный риск.



МОДУЛЬ

ФИНАНСОВЫЕ
МОШЕННИЧЕСТВА:
КАК РАСПОЗНАТЬ
И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ



ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА, ИЛИ КАК НЕ ПОПАСТЬ В СЕТИ МОШЕННИКОВ

ЗАНЯТИЕ

25

В мире не всё благополучно, потому что людьми
ещё управляют при помощи мошенничества.

Г. Лихтенберг

Мошенники, как вы понимаете, существовали всегда, как пели кот Базилио с лисой Алисой из фильма «Приключения Буратино»:

Покуда есть на свете дураки,
Обманом жить нам, стало быть, с руки.
Какое небо голубое,
Мы не сторонники разбоя:
На дурака не нужен нож,
Ему с три короба наврешь —
И делай с ним, что хошь!¹

Впрочем, подход они нашли бы
к любому, по их словам, — и к жа-
дине, и к хвостуну. И ведь правда,
как показывает опыт, мошенники
и аферисты не брезгают ни богатыми,
ни бедными, ни умными, ни глупыми.



¹ Стихи Б. Окуджавы.

Вероятность быть обманутым мошенниками в финансовой сфере достаточно велика. А чтобы обезопасить себя и свои сбережения от разного рода посягательств, следует знать врага в лицо.

Согласно Уголовному кодексу Российской Федерации, **мошенничество** – преступление, которое подразумевает незаконное присвоение чужой собственности или прав на неё посредством обмана или злоупотребления доверием. Многие склонны думать, что мошенничество рассчитано на всяких простачков, которые чуть ли не добровольно расстаются со своими деньгами. К сожалению, это не всегда так. Очень часто граждане и не подозревают, что находятся в руках мошенников.

Попробуйте определить среди альтернативных предложений вложения средств, указанных ниже, те, которые содержат в себе признаки самого распространённого вида финансового мошенничества – финансовой пирамиды.

1. Открытие депозита в коммерческом банке, доход по которому меняется несколько раз в течение всего срока договора. Ставка по вкладу зависит от расчётного периода. Она увеличивается с каждым новым периодом, в конце срока начисляется максимальный доход.

2. Вложение средств в компанию, занимающуюся инвестициями в высокодоходную недвижимость, землю, строительство и т. п. Обещанный доход в 2–3 раза выше доходов по банковским депозитам плюс комиссия за привлечение новых вкладчиков. Доступ к инвестициям компании требует внесения членских взносов.

3. Вступление в потребительский кооператив, образуемый в виде добровольного объединения физических лиц для осуществления взаимной финансовой помощи, а именно для формирования личных сбережений и предоставления из них займов членам организации. Также предполагает и инвестирование в него определённой суммы денежных средств. Новые члены кооператива вносят деньги, за счёт которых получают доход другие участники. Декларируемая доходность – 30% годовых.

Для того, чтобы выполнить данное задание, давайте разберёмся, что же собой представляет финансовая пирамида.

Как же много в мире соблазнов! И вот в очередной раз мы сталкиваемся с заманчивым предложением: внеси некоторую сумму, 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. Попытаемся определить основные признаки финансовой пирамиды. Это поможет нам своевременно распознать финансовое мошенничество при инвестировании денежных средств.

Общие финансовые потери в мире, связанные с мошенничеством, измерить невозможно. Очевидно одно — они значительны. Финансовая пирамида — один из самых распространённых видов финансового мошенничества.

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 населе-

ния. Сначала проценты действительно выплачивались, однако как только закончился приток новых вкладчиков, банк был объявлен банкротом.

Огромное количество финансовых пирамид появилось в России в 90-х гг. XX в. Стоит сказать только, что с 1991 г. в России обанкротились или были ликвидированы более полутысячи различных финансовых пирамид.

ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Самой первой пирамидой в современной России считается компания Сергея Мавроди – АО «МММ». Именно по её стопам идут все современные мошенники. Компания с момента открытия в 1992 г. продавала акции, покупателям которых были обещаны баснословные прибыли, однако никакого материального обеспечения акции не имели. Во многом успех был обеспечен за счёт рекламы в СМИ. Акции стремительно росли в цене до 4 августа 1994 г., когда курс обвалился в 100 раз, а головной офис компании был взят штурмом представителями налоговой службы и ОМОНа. В ходе официального следствия пострадавшими по делу АО «МММ» были признаны всего 10 454 человека, хотя реальное число вкладчиков составляло около 10 млн человек. По некоторым данным, Мавроди удалось заработать порядка 3 млрд руб., за что он получил срок заключения 4 г. и 6 мес., которые отсидел, пока шло следствие. 50 инвесторов пирамиды после её краха совершили самоубийства, потеряв все свои деньги.¹

Как же уберечь себя и свои накопления от мошенников? Ответ здесь может быть только один: нужно научиться распознавать мошенническую схему, а в нашем случае – финансовую пирамиду. А для этого полезно знать основные характерные признаки финансовой пирамиды.

¹ Финансовые пирамиды в России. [Электронный ресурс] / Мои финансы. Режим доступа: <http://mynances.ru/finansovye-piramidy-v-rossii/>

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. По-

ОСТОРОЖНО!
Финансовая
пирамида!

МММ-2012 — Мы Можем Много! Проект Сергея Мавроди
Официальный сайт-участник проекта МММ-2011 и МММ-2012
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ СТРУКТУРА «100% в месяц!»

Новичкам
МММ-2012
Партия Освобождение
Идеология МММ
История развития
Риски МММ

О системе МММ-2012 (в 2012 году название пока остаётся прежним)
Участники системы, запущенной Сергеем Пагтелевичем Мавроди 10 января 2011 года, покупают «МАВРО», курс которых увеличивается темпами 40% каждый месяц, после чего участник может продать свои МАВРО по текущему курсу и получить "выигрыш".
Подробнее — в разделе [Как работает МММ-2012?](#)

Сколько можно заработать в МММ-2012, вложив всего 5 000 рублей?

Срок	Темп роста	Сумма
1 месяц	40%	7 000 руб.
3 месяца	40%	14 000 руб.
6 месяцев	40%	38 000 руб.
12 месяцев	40%	284 000 руб.

* Дополнительные бонусы!
* Выплаты с февраля 2011 года

МММ-2012?
МММ-2012 — это пирамида/игра! После чего закройте эту страницу, либо зарегистрируйтесь в другом проекте МММ-2012. Не становитесь членом первичной ячейки "десятки".

МММ-2012
@Mail.ru, она отправляет письма с МММ-тематикой! Рекомендуем
на [email.com!](#)

Регистрация в проекте МММ-2012
Вы регистрируетесь в нашу систему!
Используйте Ивайт **lottery**

КАК РАБОТАЕТ МММ-2012?

этому рост числа участников финансовой пирамиды в геометрической прогрессии означает увеличение благосостояния организаторов финансовых пирамид. Таким образом, условие «пришёл сам — приведи товарища» должно заставить вас 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, а также 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 рын-



ке. 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 т. п. 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 компания должна 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.

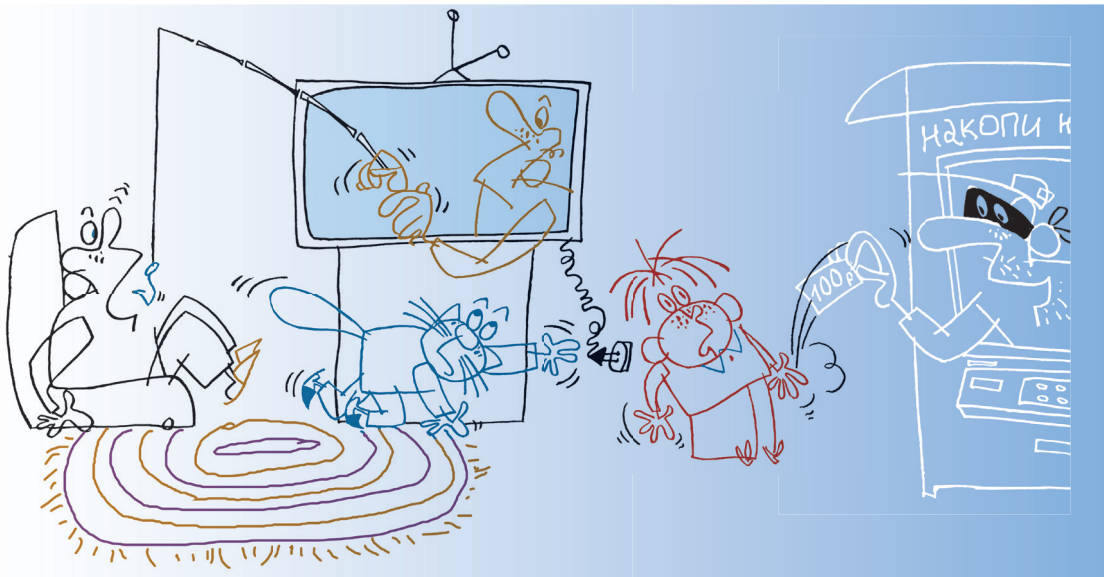
Как правило, до внесения вкладчиком денег в «сверхприбыльные активы» организаторы финансовых пирамид не допускают возможности того, чтобы он мог получить консультацию юриста по основным положениям подписываемого договора. Поэтому вкладчики, как правило, могут ознакомиться с договором лишь в момент внесения 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 вы, например, не станете после подписания документа спонсором, внёсшим 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. Спрашивайте у представителя организации всё, что непонятно, не испытывая неловкости за отнятое у сотруд-

ника время. Если договор, по вашему мнению, составлен корректно и учитывает ваши интересы, обратите внимание на финансовый документ, который вам выдадут взамен внесённых средств. Факт передачи денег также должен оформляться грамотно.

Признак 5. Агрессивная реклама, постоянная мотивация к сотрудничеству.

Если вы видите громкие обещания на экранах телевизора, на уличных баннерах, ваш взгляд «замылили» всплывающие окна в Интернете со словами о финансовой независимости, свободе, заманчивых программах для инвестирования: «Накопи на квартиру! на машину! на дачу! на учёбу! на отдых!» — возможно, вас обрабатывают специалисты, которые умеют усыпить бдительность. Поэтому здесь нужно быть предельно внимательным. Часто финансовые пирамиды при личном контакте представляют люди, являющиеся хорошими психологами. Вас убеждают, что вы не случайный, что вы избранный, что вам 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.



ЗАПОМНИТЕ!

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.



Что ж, теперь, когда вы ознакомились с признаками финансовой пирамиды, не составит труда решить задачу, поставленную в начале занятия (признаки мошенничества содержат второе и третье предложения).

Но почему же до сих пор появляются новые виды финансовых пирамид и люди снова становятся добровольными жертвами мошенников? Успешность большинства финансовых пирамид имеет ряд причин.

1. Стремление человека во что бы то ни стало удовлетворить непомерные, ненасытные желания. Если конкретнее — людская жадность, пренебрегающая 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.

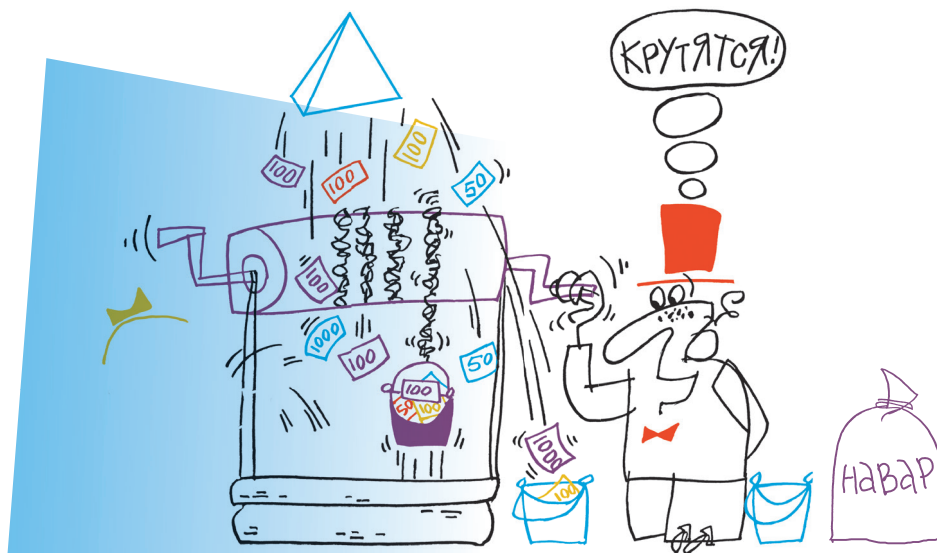
Представим себе, к примеру, случай Ивана Ивановича.

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...

2. 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.

3. 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 своих интересах, — организаторы финансовых пирамид. Таким образом, финансовые пирамиды не исчезнут никогда, но нужно сделать всё возможное, чтобы не попасть в их сети.

Суровое наказание, которое грозит организаторам финансовых пирамид, также не снижает числа случаев мошенничества. В зависимости от причинённого ущерба организаторам грозит штраф в размере до 1 млн 500 тыс. руб., либо в размере заработной платы или



инного дохода за период до 3 лет, либо принудительные работы на срок до 5 лет, либо лишение свободы на срок до 6 лет с ограничением свободы на срок до 2 лет или без такового. Согласитесь, перспективы совсем не радужные.

Жизнь любой финансовой пирамиды можно условно разделить на 3 этапа.

1. В компанию поступают от вкладчиков большие вложения. Значительная часть этих денежных средств сразу оседает в карманах организаторов.

2. 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. Есть очень небольшой шанс получить хорошие проценты, но он крайне мал и не оправдывает риска.

3. Заключительный этап – пирамида рушится. Финансовая пирамида неизбежно погибает, а вместе с ней пропадают и все вклады.

ЗАПОМНИТЕ!

Становясь участником финансовой пирамиды, вы заведомо рискуете остаться без своих вложений.

Что же делать, если вы или члены вашей 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 сознательность и подать заявление в правоохранительные органы по месту жительства. То же самое необходимо порекомендовать сделать и вашим знакомым, которым также было предложено участие в той или иной мошеннической схеме. Помните: чем больше граждан обратится в соответствующие органы, тем меньшее число людей пострадает от недобросовестных организаторов финансовых пирамид.

Если же вы или члены вашей семьи всё же стали жертвами финансовой пирамиды, помните, что шанс вернуть деньги есть. Многое зависит от того, насколько быстро вы поймёте, что стали жертвами мошенников, и обратитесь в правоохранительные органы, чтобы помочь вернуть, фактически, 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 вы собираетесь доверить свои деньги подобным компаниям, у вас есть серьёзный повод задуматься. И не забывайте 2 правила инвестора от знаменитого Уоррена Баффета:

Правило первое. Берегите деньги!

Правило второе. Помните правило первое.

Будьте бдительны, не попадайтесь в руки мошенников!

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

Дайте общую характеристику финансовой пирамиды по плану:

1. Определение.
2. Характерные признаки.
3. В чём состоит опасность финансовой пирамиды.
4. Известные вам примеры финансовых пирамид.

Задание 2

Определите, являются ли верными приведённые ниже утверждения.

1. Будучи участником финансовой пирамиды, вы гарантированно становитесь 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 обещанные доходы.

Задание 3

Выберите утверждения, характеризующие финансовую пирамиду:

- а) финансовая пирамида позволяет получать доход, значительно превышающий доход от банковского депозита;
- б) доход по денежным вложениям выплачивается за счёт поступления денежных средств от привлечения новых участников пирамиды;
- в) 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;

- г) государство гарантирует возврат вложенных средств в размере 1 млн 400 тыс. руб.;
- д) информация о финансовом положении компании и о рисках, связанных с инвестированием, находится в открытом доступе;
- е) действует агрессивная реклама компании в метро, на страницах бесплатных газет, а также в Интернете;
- ж) сайт компании не открывается или содержит исключительно устаревшие данные;
- з) единственным учредителем организации может являться малоизвестная компания, о которой сложно найти информацию;
- и) гарантом возврата вложенных вкладчиками средств является Правительство Российской Федерации.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ, ИЛИ КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ ПРИ РАБОТЕ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

ЗАНЯТИЯ

26–27

Знать, где ловушка, – это первый шаг к тому,
чтобы избежать её.

Ф. 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 ваши.



Попробуйте определить, на какой из предложенных интернет-страниц деньги пользователя рискуют оказаться в руках мошенников?

1. <https://online.sberbank.ru/CSAFront/index.do>.
2. <http://sberbank-online1.ru/>.
3. <https://www.superkopilka.com/>.

А для того, чтобы справиться с поставленной задачей, рассмотрим основные виды мошенничеств, с которыми можно столкнуться в сети Интернет, и способы их распознавания.

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, сходный по оформлению 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 из его электронного кошелька похитят 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.

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 каналам, в начале адресной строки должны находиться буквы <http://> (а лучше <https://>).

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, адреса <http://www.yandex.ru> и <http://www.yondex.ru> ведут на 2 абсолютно разных сайта, с различным содержанием, поэтому изменение даже одной буквы — уже повод насторожиться и отказаться от платежа.



```
DOCTYPE html><html class="i-ua_js_no
a_css_standard" lang="ru"><head><meta
set="utf-8"/><meta http-equiv="X-UA-Compatible"
ent="IE=edge"/><title>Яндекс
tle><script>;(function(d,e,c,r){e=d.documentEle
;c="className";r="replace";e[c]=e[c][r]("i-ua_j
","i-ua_js_yes");if(d.compatMode!="CSS1Compat")
=e[c][r]("i-ua_css_standart","i-ua_css_quirks")
document);;(function(d,e,c,r,n,w,v,f){e=d.docume
ement;c="className";r="replace";n="createEleme
";f="firstChild";w="http://www.w3.org/2000/svg";
+=
i_svg_"+(!d[n]&&!d[n](w,"svg").createSVGRect?
("no");v=d.createElement("div");v.innerHTML="<e
>";e[c]+=
d_inlinesvg_"+((v[f]&&v[f].namespaceURI)==w?"yes
o");})(document);</script><script>var executio
ow.performance,validPerformance=execution
tion.timing.domainLookupStart>
startPageLoad=validPerformance?
```

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 лишаются и денег, и покупки.

Фарминг

Более продвинутой формой 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. Если антивируса нет, то от фарминга защититься крайне сложно.

Скандинавский аукцион

Достаточно популярным способом сравнительно лёгкого обогащения за счёт активных пользователей сети Интернет является скандинавский аукцион. Можно ли аукцион считать мошенничеством? Конечно, нет, однако сама схема очень благоприятствует использованию её в преступных целях. Модель выманивания денег достаточно проста. На аукцион выставляется товар с первоначальной стоимостью всего в 1 руб. Шаг аукциона составляет, к примеру, 25 коп. — (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 руб., 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 вполне может получить заветную вещь по очень даже привлекательной цене. 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 же присвоения 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.

Evil Twin / Honeypot

С распространением доступности Интернета посредством вайфай-сетей участился и вид интернет-мошенничества, носящий название *Evil Twin / Honeypot*. Это вид мошенничества, при котором пользователь подключается к мошеннической вайфай-сети (созданной самим аферистом с помощью обычного ноутбука), после чего все сведения, вводимые пользователем, проходят через компьютер мошенников. Чтобы уберечься от подобной атаки, нужно:

- 1) узнать у официальных лиц организации наименование её вайфай-сети и пользоваться только подтверждёнными сетями;
- 2) отключить функцию автоматического подключения к вайфай-сети;
- 3) не отключать файрволл (*firewall* – программа, защищающая от несанкционированного доступа к компьютерной сети);
- 4) по возможности не совершать финансовых операций в бесплатных сетях.

Конечно, в современном мире отказаться от бесплатных вайфай-сетей очень сложно. Однако старайтесь не забывать про эти элементарные меры предосторожности.

Нигерийское письмо

Это один из распространённых видов мошенничества, который основан на массовой рассылке писем (изначально в бумажной форме, затем в электронной) с обещаниями финансового характера (перечислить деньги, оставить наследство, совершить дарение) адресату с условием предварительного совершения определённых финансовых операций последним. Но в данном случае не стоит обольщаться: обещания финансового характера никогда не выполняются. Поэтому для сохранения своего бюджета необходимо данное письмо отметить как спам и не предпринимать никаких действий.

Семь кошельков

Это один из самых простых способов отъёма денег у пользователей сети Интернет. Мошенникам нет необходимости знать даже какие-либо 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 мес. участия в данном проекте вы будете иметь доход не менее 1 тыс. долл. в 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 руб., и вы начнёте работать. Работа в основном заключается в размещении объявлений на специализированных сайтах. Для получения солидного дохода вам нужно ежедневно размещать сотню объявлений, проходя регистрацию на многих сайтах. Также нужно отвечать на письма. Потребуется усердие и время.

Суть проекта «Деньги». Вы получаете список из 7 номеров, каждый номер – это кошелёк одной из платёжных систем одного из участников проекта. Для вступления в проект вы переводите с вашего кошелька по 10 руб. на каждый кошелёк из списка. Затем сдвигаете номера в списке на одну 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».

The image shows a screenshot of a website interface. At the top, it says "Супер Денежка". Below that, there's a section titled "7 Кошельков!". The main text describes a project where users can earn money by participating in a system called "Index Money". It mentions that after 2-3 months of participation, users can expect a monthly income of at least 1000 dollars. The text explains that the income depends on the user's efforts and time spent on the project. It details the process of moving numbers in a list of wallets and placing advertisements on various websites. A large red circle is overlaid on the bottom left of the screenshot, containing the text "Система «Семь кошельков»".

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 7 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.

Финансовые пирамиды, замаскированные под хайп

Хайп, по сути, это реставрация старых финансовых пирамид на новом витке технологического развития общества, когда начинают активно использоваться интернет-деньги.

Вообще хайп (от английской аббревиатуры *HYIP – 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 за хайпами часто скрываются финансовые пирамиды, то есть хайпов в традиционном понимании, осуществляющих реальную инвестиционную деятельность (игра на рынке *Forex*, инвестиции в золото, нефть, алмазы, ценные бумаги и т. п.), 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 10 дней, другие – до года, третьи – до 2 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 вы вложили 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.

Примечательно, что хайп-индустрия в последнее время набирает обороты, и всё чаще в пространстве Интернета вы можете встре-

тить веб-сайты, занимающиеся хайп-мониторингом. Организаторы подобных сайтов ведут самостоятельную работу по инвестированию средств в различные хайп-проекты и на основе сложившегося личного мнения отображают информацию о состоянии дел хайпов. Но, тем не менее, хайпы обладают всё теми же признаками финансовой пирамиды, о которых мы говорили выше, а следовательно, итог участия в них будет, скорее всего, печальным.

В данном занятии было описано только несколько распространённых способов отъёма денег у пользователей Сети. Сказать, что список не полный, — не сказать ничего. Тем не менее интерес к повышению финансовой грамотности населения со стороны граждан вселяет надежду, что ущерб от различного рода виртуальных ловушек будет снижаться.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

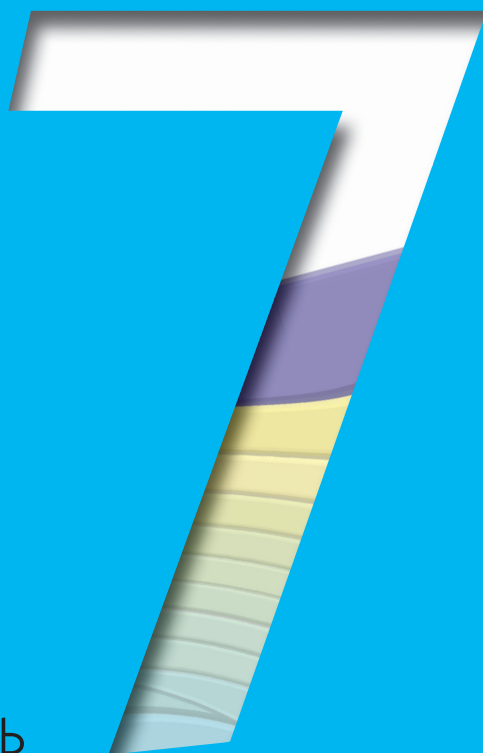
Опишите известные вам виды интернет-мошенничества, которые не были рассмотрены в рамках данного занятия. Для описания используйте приведённый ниже план:

1. Суть мошенничества.
2. Причина распространённости данного вида мошенничества.
3. Способ защиты от мошенничества.

Задание 2

Какие советы не смогут уберечь вас от фишинга? Найдите верные ответы.

1. Важно внимательно изучить адрес сайта в адресной строке.
2. Необходимо переходить по всем ссылкам, всплывающим на интернет-страницах.
3. Пользователь должен остерегаться перехода по спамовым рассылкам со взломанных страниц.



МОДУЛЬ

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 вы, конечно же, ещё не задумываетесь над тем, на какие средства будете жить, когда больше не сможете работать. А ведь время быстротечно... И уже сейчас необходимо знать, что именно оказывает влияние на размер пенсии гражданина.



Представьте себе ситуацию, в которой несколько коллег одновременно уходят на пенсию в связи с наступлением пенсионного возраста:

Пенсионер	Страховой стаж	Заработок	Дополнительные сведения	Наличие накопительной пенсии
Петров П.П.	Минимальный	Средний	Наличие высшего образования	Нет
Носов Н.Н.	Достаточный	Высокий	Хорошие отношения с работниками Пенсионного фонда	Да
Сидоров В.В.	Достаточный	Средний	Престижная должность	Да
Иванов И.И.	Минимальный	Низкий	Быстрый карьерный рост	Нет

Попробуйте, опираясь на указанные в таблице данные, определить, кто из коллег может потенциально иметь самую высокую пенсию (при условии, что накопительная пенсия инвестируется коллегами одинаково). Проранжируйте наших героев в порядке возрастания потенциального размера пенсии.

А чтобы справиться с поставленной задачей, поговорим о том, что же такое пенсия и какие факторы определяют размер будущей пенсии гражданина.

Одной из задач государства является социальная защита граждан, и в первую очередь наиболее уязвимых групп населения — детей, инвалидов, членов многодетных семей, лиц преклонного возраста. 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.



Пенсия – гарантированная ежемесячная денежная выплата для обеспечения граждан в старости, а также в случае полной или частичной нетрудоспособности, потери кормильца, либо в связи с достижением установленного стажа работы.

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 г.) в том же размере, что и жалованье;
- 3) распространялась также и на родных воина или в отношении тех, кто не служил.¹

За предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсий отвечает отечественная пенсионная система.

Пенсионная система России в процессе своего развития претерпела ряд существенных изменений. Так, существовавшая до 2002 г.


¹ Торопкин А.И. В борьбе обретёшь ты право на пенсию (историко-правовой аспект) // Социальное и пенсионное право. 2009. № 1. С. 27–29.

пенсионная система была основана на принципе солидарности поколений. Суть заключалась в следующем: работающее население содержало пенсионеров, то есть отчисления работодателей от фонда оплаты труда работников шли на выплату текущих пенсий. Поскольку в то время работающее население по численности превосходило пенсионеров, данный принцип построения пенсионной системы был приемлем.



Однако стремительное старение населения России и уменьшение количества работающих по отношению к количеству пенсионеров привели к пересмотру действующих на то время принципов функционирования пенсионной системы. Каждому гражданину была предоставлена возможность самостоятельного формирования пенсионного капитала, то есть 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. Введённые с 1 января 2015 г. изменения в пенсионной системе предполагают возможность добровольного отказа гражданина от накопительного принципа в пользу перераспределительного.



Пенсионная система — совокупность различных экономических, правовых, а также организационных институтов и норм, целью которых является предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсий.


Современная пенсионная система России включает в себя:

- 1) обязательное пенсионное страхование;
- 2) государственное пенсионное обеспечение;
- 3) негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение.

Обязательное пенсионное страхование

Обязательное пенсионное страхование — это вид страхования, предназначенный для всех граждан РФ, при котором страхователь уплачивает страховой взнос, а страховщик берёт на себя обязательство регулярно выплачивать застрахованным лицам пенсию.

Страховщиком по обязательному пенсионному страхованию является Пенсионный фонд РФ. Также функции страховщика могут выполнять негосударственные пенсионные фонды.



Пенсионный фонд — самостоятельное финансово-кредитное учреждение, образованное в целях государственного управления пенсионным обеспечением в стране.

Лицами, на которых распространяется обязательное пенсионное страхование, то есть застрахованными лицами, являются граждане, работающие по трудовому договору или по договору граждан-

ско-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, а также физические лица, осуществляющие выплаты гражданам (например, в виде заработной платы), а также лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой (адвокаты, нотариусы и т. п.).

Страхователь в рамках обязательного пенсионного страхования обязан уплачивать страховые взносы. 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 2018 г. размер пенсионных отчислений составил 22% от совокупной годовой заработной платы работника (30,2% вместе с социальным страхованием на случай временной нетрудоспособности (2,9%), обязательным медицинским страхованием (5,1%) и взносами на травматизм (0,2%)).

Страховой взнос — обязательный возмездный платёж, уплачиваемый страхователем за застрахованное лицо в целях социального обеспечения последнего.

ПОСЧИТАЕМ!

Если заработная плата Виктора Андреевича составила за год 360 тыс. руб. (30 тыс. руб. в месяц), то сумма страховых взносов, которую обязан уплатить работодатель (страхователь), составляет 108 720 руб. (то есть 30,2% (22 + 2,9 + 5,1 + 0,2) от совокупной заработной платы).

Суммы страховых взносов, поступившие за застрахованное лицо в Пенсионный фонд Российской Федерации, учитываются на его индивидуальном лицевом счёте. В отличие от других видов накопле-

ний, пенсионными накоплениями нельзя свободно распоряжаться, перевести, например, со своего индивидуального лицевого счёта на какой-либо другой счёт, нельзя превратить в наличные денежные средства или потратить на текущие расходы. Это целевые накопления, которые, по сути, гарантированы государством и пригодятся в будущем, когда по возрасту гражданин не сможет или не захочет продолжать трудовую деятельность.

Каждому индивидуальному личному счёту присваивается **страховой номер индивидуального лицевого счёта (СНИЛС)**, который является уникальным и принадлежит только одному человеку. На индивидуальном личном счёте собираются все необходимые данные для назначения гражданину в будущем трудовой пенсии. Где бы человек ни работал, в том числе и не по основному месту работы, данные о его стаже и страховых взносах будут поступать на его индивидуальный личный счёт.



Страховой стаж – периоды работы гражданина, в течение которых за него уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд. Кроме этого, в него входят и так называемые «нестраховые» периоды: отпуск по уходу за ребёнком до 1,5 лет, получение пособия по безработице, уход неработающего трудоспособного гражданина за инвалидом I группы, уход такого гражданина за ребёнком-инвалидом или лицом старше 80 лет, период участия в оплачиваемых общественных работах и т. п.

Если вы решили подзаработать на летних каникулах, для трудоустройства вам потребуется пенсионное страховое свидетельство (пластиковая зелёная карточка), в котором и будет указан страховой номер вашего индивидуального лицевого счёта (СНИЛС). Вы

можете зарегистрироваться в системе обязательного пенсионного страхования самостоятельно, обратившись в территориальное управление Пенсионного фонда России по месту жительства для заполнения анкеты застрахованного лица. Однако это может сделать и ваш работодатель, передав от вашего имени анкету в Пенсионный фонд. Также получить СНИЛС можно заполнив анкету на сайте Госуслуг.

Законодательство Российской Федерации о пенсиях предусматривает следующие виды пенсий по обязательному пенсионному страхованию:

- 1) страховая пенсия по инвалидности;
- 2) страховая пенсия по случаю потери кормильца;
- 3) страховая пенсия по старости;
- 4) накопительная пенсия.

Согласно действующему пенсионному законодательству **страховая пенсия по инвалидности** устанавливается гражданам, признанным в установленном порядке инвалидами I, II или III группы, а также имеющим хотя бы 1 день страхового стажа. 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. При этом у умершего кормильца должен быть хотя бы 1 день страхового стажа. Однако если доказано, что нетрудоспособный член семьи совершил уголовное преступление, повлекшее смерть кормильца, он также не сможет претендовать на данный вид пенсионного обеспечения.

Самым распространённым видом страховой пенсии является **страховая пенсия по старости**, которую мы и рассмотрим более подробно.

Страховая пенсия по старости – регулярные ежемесячные денежные выплаты в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие достижения пенсионного возраста лицом, застрахованным в рамках обязательного пенсионного страхования.



Условия назначения страховой пенсии по старости представлены на схеме ниже.



Индивидуальный пенсионный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$ИПК = СВ : СВ_{max} \cdot 10,$$

где *ИПК* – индивидуальный пенсионный коэффициент;
СВ – размер индивидуальной части тарифа страховых взносов в размере 16%, которые работодатель уплачивает за гражданина;
СВ_{max} – сумма страховых взносов, которые уплачивает работодатель по тарифу 16% с максимальной взносооблагаемой базы (в 2018 году – 1 млн 21 тыс. руб., соответственно сумма страховых взносов по тарифу 16% – 163 360 руб.).

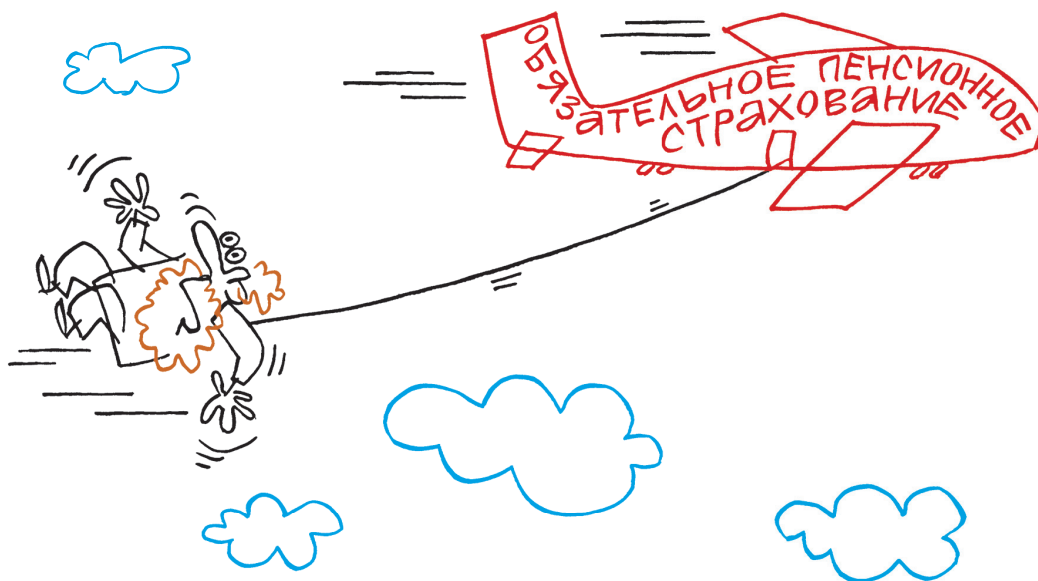
ПОСЧИТАЕМ!

если заработная плата Виктора Андреевича составила за год 360 тыс. руб. (30 тыс. руб. в мес.), то индивидуальный пенсионный коэффициент составит за 2018 г. составит:

$$360\,000 \text{ руб.} \cdot 16\% : 163\,360 \text{ руб.} \cdot 10 = 3,526 \text{ балла}$$



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, продолжительности страхового стажа и отказа на определённый период от получения страховой пенсии.



Исходя из значения индивидуального пенсионного коэффициента можно рассчитать величину страховой пенсии по старости:

$$СПС = ПБ \cdot СПБ + ФВ,$$

где *СПС* – страховая пенсия по старости;

ПБ – количество пенсионных баллов (на момент выхода на пенсию баллы за каждый год суммируются);

СПБ – стоимость пенсионных баллов (устанавливается и ежегодно индексируется государством, в 2018 г. составляет 81 руб. 49 коп.);

ФВ – фиксированная выплата (устанавливается и ежегодно индексируется государством, в 2018 г. составляет 4982 руб. 90 коп.).

Таким образом, чем продолжительнее срок, в течение которого уплачивались страховые взносы, и выше заработная плата, тем большая сумма взносов отражена на индивидуальном лицевом счёте застрахованного лица в Пенсионном фонде России и тем выше будет страховая пенсия по старости.

Также стоит отметить, что каждый год, в случае более позднего обращения за назначением страховой пенсии после возникновения права на неё, фиксированная выплата и страховая пенсия увеличиваются на определённые коэффициенты.

Накопительная пенсия представляет собой ежемесячную денежную выплату в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие достижения пенсионного возраста, исчисленную исходя из суммы средств пенсионных накоплений. Эти накопления учитываются в специальной части индивидуального лицевого счёта застрахованного лица или на пенсионном счёте накопительной пенсии застрахованного лица.

Накопительная пенсия 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 мы рассмотрим в следующем занятии.

ВАЖНО!

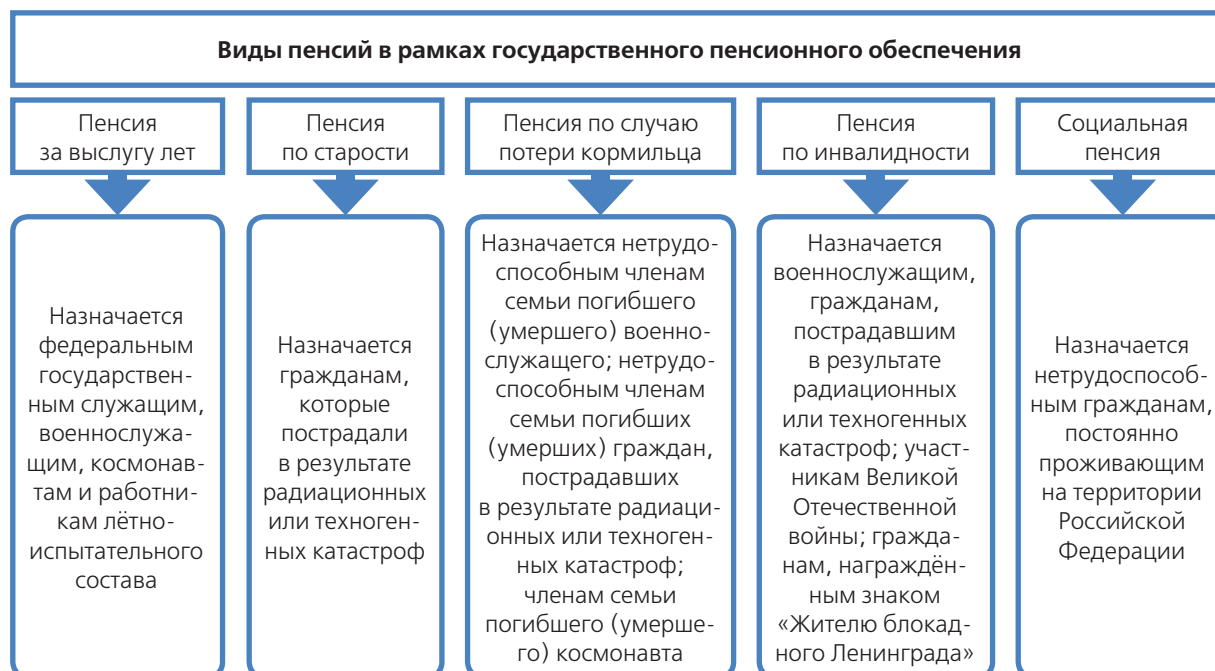
С 1 января 2015 г. на территории РФ введён новый порядок формирования пенсионных прав и расчёта размера пенсии. По новой формуле размер пенсии зависит от продолжительности общего трудового стажа, размера заработной платы за каждый год, с которой работодатели уплачивали страховые взносы в систему обязательного пенсионного страхования, и от возраста, в котором гражданин обратился за назначением пенсии. Представленный на сайте Пенсионного фонда РФ пенсионный калькулятор (<http://www.pfrf.ru/eservices/calc/>) поможет вам и вашим 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 — личный выбор каждого человека. При принятии решения стоит помнить о том, что страховая пенсия гарантированно увеличивается государством за счёт ежегодной индексации, в то время как накопительная пенсия зависит исключительно от успешности инвестирования, то есть возможны 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 с 2015 г. все страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемые работодателями за своих работников, направляются на формирование исключительно страховой пенсии. Предполагается, что это временные 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 5 видов пенсий в рамках государственного пенсионного обеспечения.



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 по договору, заключённому 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.

Таким образом, государство в будущем гарантирует вам пенсию, однако её размер полностью зависит от вас. Теперь вы знаете, чем определяется размер потенциальной пенсии по старости, и вам не составит труда справиться с задачей, сформулированной в начале занятия (в порядке возрастания: Иванов, Петров, Сидоров, Носов). И помните: чем активнее вы будете управлять своими пенсионными накоплениями, тем лучше с финансовой точки зрения будете жить в преклонные годы.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

Что представляет собой пенсионная система России и какие ключевые принципы лежат в её основе?

Задание 2

Какие виды пенсий вам известны? Расскажите, кому полагается страховая пенсия по старости.

Задание 3

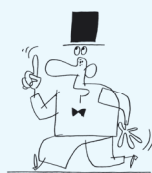
Зайдите на сайт Пенсионного фонда Российской Федерации по ссылке <http://www.pfrf.ru/knopki/zhizn~4411> и ознакомьтесь с информацией о страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования (СНИЛС). Дайте характеристику СНИЛС по приведённому ниже плану.

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 вы уже получили СНИЛС? Если получили, возьмите эту зелёную пластиковую карточку и внимательно изучите, какие данные о вас на ней указаны.

Задание 4

Зайдите на сайт Пенсионного фонда Российской Федерации по ссылке <http://www.pfrf.ru/eservices/calculator/> и ознакомьтесь с пенсионным калькулятором. Определите при помощи пенсионного калькулятора факторы, которые оказывают влияние на размер будущей пенсии гражданина.



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 предпринимать самостоятельные шаги по увеличению своих пенсионных доходов.


Поскольку второй вариант предпочтителен, рассмотрим, какие существуют возможности в области управления пенсионными накоплениями для формирования достойной пенсии в старости.



Наша современная пенсионная система позволяет гражданам управлять своими пенсионными накоплениями. Если гражданин хочет получить шанс на безбедную и полноценную жизнь на пенсии, необходимо сделать первый шаг к управлению своими пенсионными накоплениями.

Несмотря на то, что с 2015 г. все страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемые работодателями за своих работников, направляются на формирование исключительно страховой пенсии, предполагается, что это временная мера и вопрос о том, как управлять будущей накопительной пенсией, вскоре станет вновь актуальным. Разберёмся в этом.

Сначала для приумножения накопительной пенсии необходимо выбрать негосударственный пенсионный фонд или управляющую компанию.




Управляющая компания — 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 ваши будущие накопления на фондовом рынке в различные финансовые инструменты. В данном случае инвестирование — это возможность приумножить сегодняшние пенсионные накопления для будущей пенсии. Эти финансовые инструменты различаются по уровню доходности и риска — каждая компания выбирает их на свой вкус, поэтому очень важно решить, что же подойдёт именно вам.

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 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 2 портфеля – расширенный и консервативный.

Вариант второй – инвестирование пенсионных накоплений через одну из частных управляющих 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 большую доходность, но при этом оставаясь надёжной. 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, какой же из предлагаемых инвестиционных портфелей подходит персонально ему. Для этого требуется постоянно отслеживать 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 самому выбирать подходящий портфель для вложения своих накоплений – за него это сделают профессиональные менеджеры. В этом и есть несомненное преимущество данного варианта управления накопительной пенси-



ей. Однако негосударственный пенсионный фонд может выбрать достаточно рискованные способы вложения пенсионных накоплений, что может привести к значительным убыткам.

ЗАПОМНИТЕ!

Возможны несколько вариантов управления накопительной пенсией:

- 1) формирование накопительной пенсии через Пенсионный фонд РФ и государственную управляющую компанию;
- 2) инвестирование пенсионных накоплений через одну из частных управляющих компаний и Пенсионный фонд РФ;
- 3) образование накопительного пенсионного капитала через негосударственные пенсионные фонды.

Результаты управления пенсионными накоплениями могут быть различными. Например, в кризисные времена наибольшую доходность показывают портфели государственной управляющей компании, а во времена подъёма, напротив, частные. Поэтому очень важно помнить обо всех преимуществах и недостатках разных 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 действует Программа государственного софинансирования пенсии, в которую можно было вступить до конца 2014 г. Программа государственного софинансирования пенсии – это уникальная возможность увеличить будущую пенсию за счёт дополнительных взносов самого гражданина 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 2 тыс. до 12 тыс. руб.

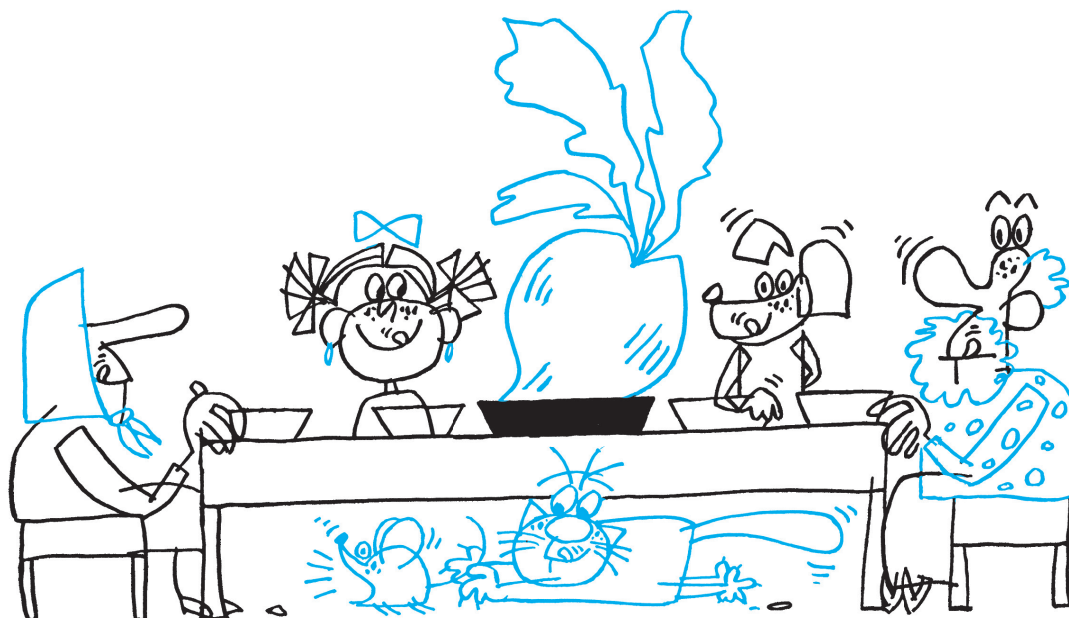
Например, если вы перечислили 10 тыс. руб. в этом году, то на счёте у вас



окажется целых 20 тыс. руб., которые пойдут на формирование вашей будущей пенсии. Заманчиво, не правда ли? Но следует помнить, что государство перечисляет средства только после того, как гражданин лично внесёт не менее 2 тыс. руб., но не более 12 тыс. руб. за год. То есть менее 2 тыс. руб. перечислять на счёт не имеет смысла, поскольку сумма не удвоится, а вот больше 12 тыс. 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 1 год из 10 лет гражданин по какой-либо 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 получать средства государственного софинансирования, адекватные своему участию. Средства государственного софинансирования поступают на индивидуальный лицевой счёт 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 вас уже сегодня есть серьёзный арсенал инструментов и методов, разумно пользуясь которыми можно обеспечить себе безбедную старость.

Однако не стоит упускать из виду то главное, что оказывает существенное влияние на размер будущей пенсии, – выплату «белой» зарплаты. 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, часто она в разы меньше. Потенциальный работодатель может объяснить это по-разному (а иногда и вовсе промолчать). В любом случае это означает одно: взносы на будущую пенсию будут поступать не в полном объёме, поэтому её размер окажется меньше ожидаемого. А ведь через много лет, при выходе на пенсию, исправить своё трудовое прошлое будет уже невозможно.



ЭТО ИНТЕРЕСНО

Почему же работодатели платят заработную плату в конверте? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте посмотрим, как начисляются страховые взносы. Базой для их начисления является зарплата работника, но уплачивает их полностью работодатель. В 2018 г. размер пенсионных отчислений составляет 22% от совокупной годовой заработной платы работника (страховая часть – 16%, накопительная – 6%). 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 ведомо-

сти. С тех денег, которые работник может получать помимо ведомости, естественно, не будут производиться пенсионные отчисления. Поэтому, если работник получает часть зарплаты в конверте, то есть 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 вашей будущей пенсии во многом зависит от вас — сделаете ли вы своевременный выбор управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда, предпочтёте ли работать в организации, где платят исключительно «белую» зарплату, заключите ли договор негосударственного пенсионного обеспечения. Действующая пенсионная система даёт вам множество возможностей для управления будущей пенсией, главное — сделать свой правильный выбор, когда войдёте во взрослую жизнь.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!*Задание 1*

Какие варианты управления средствами, направляемыми на формирование накопительной пенсии, вам известны? Расскажите о преимуществах и недостатках каждого из вариантов управления такими средствами.

Задание 2

Может ли у двух работников с одинаковым стажем и уровнем заработной платы существенно различаться размер страховой пенсии по старости? Обоснуйте свой ответ.

Задание 3

Окончив университет, Егор устроился на работу, и пришло время получать первую зарплату. Оказалось, одну часть её выдают в конверте, а другую – в кассе. 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. Рэнд

Представьте, что вы решили формировать накопительную пенсию через негосударственный пенсионный фонд или стать участником негосударственного пенсионного обеспечения. Вопрос выбора надёжного негосударственного пенсионного фонда, способного обеспечить достойный прирост пенсионных накоплений, станет для вас первоочередным.



А теперь предположим, что ваши родители уже сегодня решили определиться с негосударственным пенсионным фондом. Основываясь на общедоступной информации в сети Интернет, попробуйте прямо сейчас порекомендовать родителям конкретный НПФ.

Для того, чтобы ваш совет родителям не привёл к разочарованиям, попытаемся разобраться в этом вопросе и обозначить основ-

ные характеристики негосударственных пенсионных фондов, на которые следует обратить внимание при выборе одного из них.

Негосударственный пенсионный фонд представляет собой некоммерческую организацию, деятельность которой направлена на обеспечение будущей пенсии граждан, заключивших с организацией договор обязательного пенсионного страхования или негосударственного пенсионного обеспечения. Негосударственный пенсионный фонд аккумулирует пенсионные накопления 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 забывайте: чем больше информации о деятельности фонда вы получите, тем более объективным будет ваше решение.

Рассмотрим основные критерии деятельности негосударственных пенсионных фондов.

1. 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 вы хотите получить действительно полноценную и объективную картину деятельности того или иного негосударственного пенсионного фонда, необходимо



ознакомиться с рейтинговыми оценками нескольких агентств. Запомните: если в каком-то из рейтинговых агентств выбранный вами 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.

2. 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, 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 вы проанализируете 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, это означает что, скорее всего, фонд имеет дело с рисковыми активами, в которые инвестирует свой капитал, и вовсе не обязательно, что данные инвестиции окажутся доходными 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.

3. Срок функционирования негосударственного пенсионного фонда.

«Возраст» негосударственного пенсионного фонда показывает, как долго фонд существует, какова его история, как негосударственный пенсионный фонд пережил кризисы 1998, 2008, 2014 гг., как сработал в период экономического подъёма. Всё это позволяет получать более надёжные данные о его деятельности — как известно, цыплят по осени считают. О результатах деятельности негосударственного пенсионного фонда и его надёжности можно судить, если прошло не менее 5 лет после начала его деятельности. Конечно, и среди новичков могут оказаться фонды, которые впоследствии принесут приличный доход в виде большой пенсии, но стоит ли рисковать? Как гово-

рится, 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 соответствующие разделы — «Этапы развития», «Наша история» и т. п.



**Срок
функционирования**



Кстати, если вы не находите 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 его маской скрываются банальные финансовые мошенники. Не поленитесь и проверьте, имеет ли данный негосударственный пенсионный фонд лицензию. Для этого откройте сайт Банка России и зайдите в раздел «Финансовые рынки» (<http://www.cbr.ru/finmarket/>). Далее необходимо перейти по вкладкам: «Надзор за участниками финансовых рынков», «Субъекты рынка коллективных инвестиций», «Реестр лицензий негосударственных пенсионных фондов». Будьте бдительны!

4. 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 ориентирован в секторе негосударственного пенсионного обеспечения. Более крупные специализированные негосударственные пенсионные фонды лучше, чем государственный, разбираются в специфике рынка пенсионного страхования и лучше 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 проверку со стороны



**Доля НПФ
на рынке**

государственного Пенсионного фонда. Понятно, что, если фонд прошёл такой жёсткий отбор, он действительно надёжен и можно без опаски доверить ему свои пенсионные накопления.

5. Состав учредителей негосударственного пенсионного фонда.

Опыт работы негосударственных пенсионных фондов в нашей стране показал, что наилучшие 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 фонда 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 негосударственного пенсионного фонда. 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?

Состав учредителей НПФ



6. 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



ЗАПОМНИТЕ!

При выборе негосударственного пенсионного фонда необходимо обратить внимание на следующие факторы:

- 1) надёжность фонда;
- 2) доходность от инвестирования фондом пенсионных накоплений;
- 3) срок функционирования фонда;
- 4) долю фонда на рынке негосударственного пенсионного страхования и его специализацию;
- 5) состав учредителей фонда;
- 6) размеры имущества фонда.

А теперь представьте себе, что вы проанализировали рынок негосударственных пенсионных фондов и получили результаты, представленные в таблице ниже.

РЫНОК НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Негосударственный пенсионный фонд	Рейтинг надёжности	Доходность пенсионных накоплений, %	Срок функционирования фонда, лет	Доля на рынке, %	Размер общего имущества, млн руб.	Совокупный вклад учредителей, тыс. руб.
Лидер 1	A++	22,6	15	14	350 000	10 000 000
Лидер 2	A++	15,7	12	12	200 000	800 000
Лидер 3	A++	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 года	Менее 1	53	5000

Разница заметна? Анализ лидеров и аутсайдеров рынка негосударственных пенсионных фондов свидетельствует о колоссальных различиях между ними по всем рассмотренным выше критериям.

Информацию о деятельности негосударственных пенсионных фондов можно найти на сайте Банка России, сайтах рейтинговых и аналитических агентств (например, www.ra-national.ru), а также непосредственно на сайтах самих фондов.

Учитывая всё вышесказанное, вы можете справиться с задачей, поставленной в начале занятия. Имея представление, на какие критерии необходимо обратить внимание при выборе негосударственного пенсионного фонда, вы сможете сделать выбор, о котором впоследствии не придётся жалеть.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ!

Задание 1

На что вы обратили бы внимание при выборе негосударственного пенсионного фонда? Назовите основные критерии выбора фонда и раскройте их содержание.

Задание 2

Проанализируйте рынок негосударственных пенсионных фондов России, акцентируя внимание на показателях лидеров и аутсайдеров. Информацию о деятельности негосударственных пенсионных фондов возьмите на сайте Банка России в разделе «Финансовые рынки» (<http://www.cbr.ru/finmarket/>) и сайтах аналитических агентств (например, <http://www.ra-national.ru/ru/taxonomy/term/2612>), а также на официальных сайтах негосударственных пенсионных фондов. По итогам проделанной работы подготовьте мультимедийную презентацию в виде таблицы.

Негосударственный пенсионный фонд	Рейтинг надёжности	Доходность пенсионных накоплений, %	Срок функционирования фонда, лет	Доля на рынке, %	Размер общего имущества, млн руб.
Лидер 1					
Лидер 2					
Лидер 3					
Аутсайдер 1					
Аутсайдер 2					
Аутсайдер 3					

Учебное издание

Брехова Юлия Викторовна
Алмосов Александр Павлович
Завьялов Дмитрий Юрьевич

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Материалы для учащихся. 10–11 классы

В соответствии со статьёй 11 Федерального закона от 29.12.2010 №436-ФЗ
знак информационной продукции на данное издание не ставится.

Редактор *О.А. Хлюпин*
Корректор *Н.А. Симонова*
Руководитель проекта верстки *С.А. Гюльмамедов («КвадЛаб»)*
Компьютерная вёрстка *А.В. Дятлова*
Макет и обложка художника *А.М. Драгового*

Налоговая льгота — Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93-953000.
Издательство «ВАКО».

Издательство «ВАКО»
129085, Москва, пр-т Мира, д. 101, оф. 518.
Сайт: www.vaco.ru

Электронная версия разработана
НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»