ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

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

СПО

*Учимся разумному финансовому поведению*

ТВОЙ А+ КТИВ

АЛЕКСАНДРА ЖДАНОВА

# ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

## МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

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

МОСКВА ВИТА Пресс 2014

УДК 373.167.1:336+336 (075.3)
ББК 65.26я721-6
Ж42

Оригинал-макет

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

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

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

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

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

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

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

Автор: *Александра Жданова,* магистр экономики и финансов (Университет Оксфорда). Мастер делового администрирования ( MBA), бизнес-школа INSEAD

**Жданова, А. О.**

Ж42 Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. СПО / А. О. Жданова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014. — 400 с., ил. (Дополнительное образование: Серия «Учимся разумному финансовому поведению»).
ISBN 0000000

В пособии в простой и доступной форме излагаются вопросы финансового благополучия семьи и распоряжения денежными средствами. Помимо таких стандартных тем, как сбережения, кредит, страхование, налоги и пенсии, рассматриваемых в пособии, освещены правовые аспекты взаимоотношений сотрудников с работодателем, вопросы трудоустройства и карьерного роста, организации частного предпринимательства, меры защиты от финансового мошенничества и др. Участвуя в разборе реальных жизненных ситуаций и бизнес-кейсов, в групповых проектах и дискуссиях и выполняя задания на поиск и анализ данных, обучающиеся готовятся к использованию полученных знаний на практике.

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

ISBN 0000000

© Жданова А. О., 2014
© Художественное оформление.
ООО Издательство «ВИТА-ПРЕСС», 2014
Все права защищены

# СОДЕРЖАНИЕ

## ТЕМА 1. БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ


Занятие 1 Банковская система России . . . . . 8

Занятие 2 Текущие счета и дебетовые карты . . . . . 24

Занятие 3 Сберегательные вклады: как они работают . . . . . 42

Занятие 4 Сберегательные вклады: как сделать выбор . . . . . 54

Занятие 5 Кредиты: когда их брать и как оценить . . . . . 70

Занятие 6 Виды кредитов . . . . . 84

Занятие 7 Прочие услуги банков . . . . . 100

Занятие 8 Проверочная работа 1


## ТЕМА 2. ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ


Занятие 9 Риск и доходность . . . . . 116

Занятие 10 Облигации . . . . . 128

Занятие 11 Акции . . . . . 140

Занятие 12 Как работает фондовая биржа и кто может на ней торговать . . . . . 155

Занятие 13 Рынок FOREX . . . . . 169

ТЕМА 3. СТРАХОВАНИЕ: ЧТО И КАК НАДО СТРАХОВАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ПОПАСТЬ В БЕДУ

Занятие 14 Страхование имущества: как это работает . . . . . 182

Занятие 15 Страхование здоровья и жизни . . . . . 199

Занятие 16 Контрольная работа

Занятие 17 Разбор контрольной работы

ТЕМА 4. НАЛОГИ: ПОЧЕМУ ИХ НАДО ПЛАТИТЬ И ЧЕМ ГРОЗИТ НЕУПЛАТА

Занятие 18 Зачем нужны налоги и какие виды налогов существуют . . . . . 218

Занятие 19 Подача налоговой декларации . . . . . 233

ТЕМА 5. ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ

Занятие 20 Обязательное пенсионное страхование . . . . . 246

Занятие 21 Добровольное пенсионное страхование . . . . . 264

## ТЕМА 6. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАБОТЫ ФИРМЫ


Занятие 22 Взаимоотношения работодателя и сотрудников . . . . . 282

Занятие 23 Эффективность компании, банкротство и безработица . . . . . 298

Занятие 24 Проверочная работа 2


## ТЕМА 7. СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ


Занятие 25 Чем предпринимательская деятельность отличается от работы по найму . . . . . 316

Занятие 26 Что такое успешная компания . . . . . 323

Занятие 27 Создание собственной компании: шаг за шагом . . . . . 336

Занятия 28

29 Написание бизнес-плана . . . . . 347


## ТЕМА 8. РИСКИ В МИРЕ ДЕНЕГ: КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ РАЗОРЕНИЯ


Занятие 30 Учимся оценивать и контролировать риски своих сбережений . . . . . 360

Занятие 31 Экономические кризисы . . . . . 373

Занятие 32 Финансовое мошенничество . . . . . 389

Занятие 33 Зачётная работа

Занятие 34 Разбор зачётной работы

Шаг 1.
• Составьте план накоплений.
• Определитесь, с какой целью вы будете сберегать, какую сумму готовы внести сейчас и сколько сможете откладывать в будущем.
Шаг 2.
• Решите, какое средство сбережения вам подходит.
• Помимо сберегательных вкладов финансовые организации предлагают и другие инвестиционные инструменты, помогающие сохранить и приумножить ваши деньги.
Шаг 3.
• Если вы решили, что такое средство сбережений, как банковский вклад, подходит вам лучше всего, выберите вклад.
• Определитесь со сроком и валютой вклада, желательностью пополнения, необходимостью частичного снятия и датой выплаты процентов.

тема

1

# БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ

# БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ

ЗАНЯТИЕ 1

## Жизненная ситуация

Отец сделал вклад в банке на сумму 600 тыс. р. В этом же банке у него есть зарплатная карта, баланс на которой 250 тыс. р. Неделю назад отец узнал, что банк стал банкротом и у него отозвали лицензию. Что это значит? Может ли отец вернуть свои деньги и если да, то как это сделать?

## Коммерческие банки

### Что такое коммерческие банки и зачем они нужны

В любой стране, в любом городе, с одной стороны, есть люди, которым не хватает денег и которые хотели бы их одолжить. С другой стороны, есть и те, кто откладывает лишние деньги и хотел бы

их инвестировать. А ещё есть фирмы, желающие найти средства для начала какого-нибудь проекта, а потом рассчитаться с инвестором из полученной прибыли.

Могли бы все эти люди и фирмы сами одалживать друг другу деньги под проценты без помощи банков? Могли бы, но их возможности были бы сильно ограничены. Одному человеку пришлось бы затрачивать много времени и сил, чтобы найти того, кто готов дать в долг нужную сумму и на нужный срок.

**Пример 1.** Сергею Сергеевичу необходимо 200 тыс. р., которые он готов вернуть с процентами через 2 года. У Антона Владимировича есть как раз 200 тыс. р., но он готов их одолжить только на 6 месяцев. Динара Петровна может дать в долг только 75 тыс., но зато на 1 год. А Олег Олегович сказал, что сейчас свободных денег нет, но, возможно, к декабрю появятся. Сергею Сергеевичу лучше воспользоваться услугами банка, который, объединив средства вкладчиков, выдаёт ссуды и тем самым может удовлетворить конкретные потребности всех своих клиентов.

**Пример 2.** Мебельной фабрике в городе *N* срочно требуется 100 млн р. на строительство цеха по обработке древесины. В том же городе проживает несколько тысяч человек, готовых прямо сейчас выгодно вложить от 10 до 100 тыс. р. Как быстро фабрика сможет сама собрать необходимую сумму, занимая у жителей города? Не проще ли ей взять кредит в местном банке, который как раз принимает вклады у населения?



**Коммерческие банки** играют важнейшую роль в жизни современного общества. Являясь посредниками между заёмщиками и инвесторами, они привлекают средства одних физических и юридических лиц и выдают ссуды другим.

Стандартный набор услуг коммерческого банка выглядит следующим образом:

| Привлечение средств | Использование средств |
|---|---|
| Текущие счета и вклады до востребования (в том числе дебетовые пластиковые карты) | Кредиты физическим лицам (в том числе ипотечные) |
| Сберегательные вклады | Кредиты организациям |
| Сберегательные сертификаты | Счета в других банках и ЦБ |
| Займы у других банков и ЦБ | Покупка ценных бумаг, выпускаемых организациями (акции, облигации, векселя) |
| Счета в драгоценных металлах | Государственные облигации |

Также коммерческие банки осуществляют денежные переводы и обмен валюты, предоставляют сейфовые ячейки для хранения наличных денег и драгоценностей.

## Как банки зарабатывают деньги

Большинство коммерческих банков, как и другие коммерческие организации в разных секторах экономики, нацелено на извлечение прибыли. Они зарабатывают на том, что выдают кредиты под более высокий процент, чем тот, под который принимают вклады. Из разницы между процентными ставками складывается прибыль банка. Если банк привлёк 100 млн р. с помощью вкладов по средней ставке 9 % годовых и выдал кредиты на ту же сумму по ставке 12 % годовых, то за год он заработает 100 млн × (12 % – 9 %) = 3 млн р. Из этой суммы следует вычесть затраты на осуществление банковских операций (зарплату персонала, аренду помещений под офисы и т. д.) и потери от невозвращённых кредитов (не все заёмщики банка окажутся добросовестными). Оставшаяся сумма и будет прибылью банка.

## Что такое банкротство банка

Банкротством банка называется его неспособность расплатиться с вкладчиками и прочими лицами, которым он должен

деньги. Банк может оказаться в такой ситуации из-за проведения слишком рискованной политики: обещал вкладчикам завышенные доходы, хранил мало резервов, опрометчиво скупал ценные бумаги компаний с сомнительной репутацией. В результате в активах банка оказывается слишком много долгов заёмщиков, не способных расплатиться, а ценные бумаги, которые банк купил, падают в цене. Когда подходит время рассчитываться с вкладчиками, у банка не хватает средств. В таком случае банк сначала лишают лицензии[1] (т. е. запрещают ему осуществлять банковские операции на территории РФ), а затем могут признать банкротом. Но банкротами становятся не только банки, которые ведут себя безрассудно. Во времена затяжных финансовых кризисов разоряются даже некоторые консервативные банки: в стране возникает паника, и вкладчики начинают снимать деньги раньше срока. Поскольку вкладчики обычно имеют на это право, а банк не может потребовать у должников расплатиться быстрее, такая ситуация вполне может привести к банкротству.

Банк не может сам объявить себя банкротом — его несостоятельность должен признать суд. Что происходит с банком, который признан банкротом? Начинается длительная процедура: все физические лица и организации, которым должен банк, подают заявки на возмещение убытков. ЦБ назначает конкурсного управляющего активами банка, который рассматривает и, согласно законам РФ, выстраивает заявки в очередь. Очерёдность удовлетворения заявок определяется законом РФ. Те заявки, которые окажутся в очереди первыми, получат полную компенсацию из средств, оставшихся на счетах банка или собранных от продажи его имущества. Заявки из середины очереди могут быть удовлетворены лишь частично, а у заявок, находящихся ближе к концу очереди, шансов на возмещение практически нет.

Специально для защиты вкладчиков от таких ситуаций в России функционирует система страхования вкладов (ССВ), которая



[1] Это делает Центральный банк, о котором мы поговорим чуть ниже.

позволяет вкладчикам получить гарантированную компенсацию без участия в судебном процессе. В конце занятия мы расскажем, как именно работает эта система и как ею воспользоваться.

## Центральный банк

### Кто и как регулирует банки в России

Почти во всех странах мира регулированием деятельности коммерческих банков занимается Центральный банк. Несмотря на своё название, эта организация не похожа на обычный банк, занимающийся привлечением денежных средств одних лиц и выдачей займов другим.

**Центральный банк** — это некоммерческая организация (т. е. не нацеленная на извлечение прибыли), которая координирует и регулирует всю кредитно-денежную систему страны. Конституция наделяет Центральный банк особыми полномочиями, с помощью которых он:

– развивает и укрепляет банковскую систему страны;
– обеспечивает устойчивость национальной валюты и национальной платёжной системы.

ЦБ не взаимодействует с физическими лицами (т. е. отдельными гражданами), не выдаёт кредитов и не принимает вкладов. Его основные взаиморасчёты происходят с коммерческими банками или государством.

Официальное название Центрального банка в нашей стране — Центральный банк Российской Федерации или Банк России. Но в прессе его часто называют ЦБ РФ, ЦБ или Центробанком. В этом пособии мы будем использовать аббревиатуру «ЦБ».

ЦБ контролирует деятельность коммерческих банков следующим образом:

- выдаёт и отзывает лицензии (право) на осуществление банковских операций;
- определяет правила проведения банковских операций;
- осуществляет надзор за деятельностью банков; проверяет, насколько устойчиво финансовое состояние отдельных банков, и даёт рекомендации о мерах снижения рисков;
- выдаёт банкам краткосрочные кредиты;
- устанавливает минимальный размер банковских резервов (денег, которые банк не пускает в оборот, а хранит на счёте в ЦБ)[2].

Помимо регулирования деятельности коммерческих банков, ЦБ выполняет ряд других важных функций. В частности, только он имеет право выпускать наличные деньги и определять, как будут выглядеть разные купюры. Ежедневно ЦБ устанавливает официальные курсы иностранных валют к рублю. Разные компании и государственные учреждения потом используют эти курсы для взаиморасчётов.

## Это интересно

Статьёй 75 Конституции Российской Федерации установлен особый конституционно-правовой статус Центрального банка России, определено его исключительное право на осуществление денежной эмиссии и в качестве основной функции — защита и обеспечение устойчивости рубля. Центральный банк не подчиняется ни президенту, ни правительству страны. Это сделано для того, чтобы правительство не могло приказать ЦБ печатать деньги в неограниченном количестве ради пополнения госбюджета (казны). Поступление большо-

[2] Более подробно об этих и других функциях можно узнать на сайтах http://www.cbr.ru/ или http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%91_%D0%A0%D0%A4.

го количества новых денег в оборот приводит к их обесцене-нию, от чего растут цены и страдает население. Тем не менее ЦБ часто сотрудничает с правительством для координации действий и проведения более эффективной экономической политики.

## Система страхования вкладов

### Что такое система страхования вкладов

В России действует закон, согласно которому средства граждан, находящиеся на счетах в российских банках, застрахованы государством. В случае банкротства банка (или отзыва у него лицензии по какой-то иной причине) государство быстро вернёт клиентам банка их деньги. Это возможно благодаря страховому фонду, в который все банки, входящие в систему страхования вкладов (ССВ), делают регулярные взносы. Чем больше средств граждан привлекает банк, тем больше взносов он делает. Таким образом, в фонде накапливается внушительная сумма, которая и используется на выплаты клиентам закрывшегося банка. Если бы ССВ не было, клиентам пришлось бы подавать претензию в суд и ждать 2—3 года, пока не завершится процедура банкротства. И всё равно у них не было бы гарантии, что им полностью вернут все деньги.

В России формированием фонда ССВ и страховыми выплатами занимается Агентство по страхованию вкладов (далее — Агентство). Оно же контролирует процедуры банкротства разорившихся банков. Агентство было создано в 2004 г. К началу 2013 г. страховой фонд составлял около 200 млрд р., в систему входило почти 900 банков, а история Агентства насчитывала 130 страховых случаев (т. е. случаев, когда банк закрывался и клиентам возмещали убытки из средств фонда).

## Зачем нужна ССВ

Системы страхования вкладов существуют почти во всех развитых странах мира. Наличие такой системы — залог стабильного развития финансового сектора. Во-первых, она предотвращает панику населения во время экономических кризисов. Если бы гарантий государства не было, граждане бросались бы забирать все деньги из банков при первом же упоминании об экономическом спаде в средствах массовой информации. Это привело бы к одновременному банкротству множества банков и краху финансовой системы. Во-вторых, гарантии государства стимулируют граждан хранить сбережения в банках. Это даёт банкам больше возможностей для выдачи кредитов и инвестиций в развитие бизнеса, что ведёт к росту экономики страны и благосостояния всего населения.

## Как это работает на практике

Страхованию подлежат средства клиентов российских банков на текущих счетах («на карточке») и сберегательных вкладах. Страховое возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100 % суммы вкладов в банке, но не более 700 тыс. р. (для страховых случаев). Именно эту сумму Агентство вернет в случае банкротства банка, а для получения остальных денег придётся ждать окончания процедуры банкротства. Как уже говорилось, процесс может занять несколько лет, но гарантии, что вы получите эти деньги, нет никакой.

Рассмотрим жизненную ситуацию, описанную в начале занятия. У отца в банке хранилось 850 тыс. р. (600 + 250 = 850). Банк обанкротился, но был участником ССВ. Отцу немедленно возместят только 700 тыс. р., а остальные деньги он будет вынужден пытаться вернуть через суд[3].

[3] Однако если банк лишился лицензии, но не был признан банкротом (т. е. у него достаточно средств, чтобы погасить свои обязательства), отец сможет получить всю сумму.

Однако если человек хранит деньги в разных банках, то имеет право на возмещение до 700 тыс. р. в каждом из них.

В нашем примере если бы отец разделил 600 тыс. р. на два вклада и положил бы 300 тыс. р. в другой банк, то при банкротстве обоих банков Агентство возместило бы ему полностью все 850 тыс. р. Он получил бы 300 тыс. р. через один банк и 550 тыс. р. (300 + 250 = 550) через другой, ничего не потеряв.

**ВАЖНО:**

Если сумма сбережений больше страхового лимита, целесообразно распределять их по нескольким банкам.

**НА ЗАМЕТКУ:**

Помните, что филиалы одного и того же банка в разных городах воспринимаются Агентством как один банк. Ваши средства на счетах разных филиалов одного банка будут суммироваться.

Потеряет ли отец набежавшие по вкладу проценты? Нет, проценты тоже застрахованы, но только если их покрывает страховой лимит. Вот почему максимальная сумма вклада в одном банке не должна превышать 700 тыс. р. вместе с процентами. Проценты будут начислены за тот срок, который деньги пролежали на вкладе. Например, если вклад был под 10 % годовых и страховой случай наступил через полгода, вы получите 5 %[4].

Если у вас тоже есть счёт в том же банке, где хранят деньги родители, это никак не повлияет на размер выплат ни вам, ни им. Каким бы близким ни было родство, вы являетесь независимыми физическими лицами, и поэтому ваши счета не будут суммироваться, а Агентство выплатит компенсацию до 700 тыс. р. каждому.

А если, помимо вклада на 300 тыс. р. и зарплатной карты с балансом 250 тыс., у отца имелся кредит в том же банке, по которому осталось выплатить 120 тыс., то в случае банкротства банка отец сможет претендовать на возмещение лишь 430 тыс. р. (300 + 250 – 120 = 430).

[4] Подробнее о начислении процентов по вкладам мы поговорим на занятии 4 «Сберегательные вклады: как сделать выбор».

### Вопрос для размышления

У ССВ, несомненно, есть много плюсов. Она стимулирует граждан делать сбережения в банках и предотвращает панику в периоды кризисов. Подумайте: есть ли отрицательные моменты страхования вкладов?

## Что не подлежит страхованию через ССВ

| Застраховано АСВ (Агентством) | Не застраховано |
|---|---|
| • Текущие счета физических лиц[5].<br>• Сберегательные вклады физических лиц[6].<br>• Сберегательные вклады и текущие счета в иностранной валюте (страховые выплаты производятся в рублях по текущему курсу ЦБ на дату выплаты).<br>• Банковские вклады, удостоверенные *именным* сберегательным сертификатом. | • Счета юридических лиц.<br>• Счета физических лиц — предпринимателей, открытые с целью предпринимательской деятельности[7].<br>• Счета и вклады в филиалах российских банков за границей.<br>• Средства, переданные банку в доверительное управление.<br>• Приобретённые в отделении банка паи ПИФов[8].<br>• Сберегательные книжки и сертификаты на предъявителя[8].<br>• Сбережения в виде драгоценных металлов — так называемые обезличенные металлические счета (ОМС). |

[5] Об этой банковской услуге см. занятие 2.

[6] Об этой банковской услуге см. занятия 3 и 4.

[7] Это же касается счетов юристов и нотариусов, открытых в связи с их профессиональной деятельностью.

[8] Об этой банковской услуге см. занятие 7.

Если у вас есть сомнения, какая часть ваших сбережений в нём гарантирована государством, а какая — нет, это всегда можно выяснить у менеджера банка. Он обязан дать вам исчерпывающий ответ.

## Что делать, если у вашего банка отозвали лицензию

Вам нужно проверить на сайте Агентства, каков статус рассмотрения дела вашего банка и когда начнутся страховые выплаты. К этому времени нужно написать заявление на компенсацию (его шаблон также можно скачать с сайта Агентства) и приготовить российский паспорт, с которым вы делали вклад/открывали счёт. Копия договора на открытие счёта или вклада не требуется, но если она сохранилась, то лучше взять её с собой. Бывали случаи, когда банк после отзыва лицензии стирал все данные о клиентах со своего сервера, чтобы скрыть улики о каких-то недобросовестных операциях. В результате тем вкладчикам, у кого не было на руках копии договора, Агентство возмещало деньги с задержкой.

Страховые выплаты производятся банками-агентами. Это обычные коммерческие банки, которых нанимает Агентство для принятия и обработки заявлений граждан. Агентство старается привлекать банки, имеющие наиболее развитую сеть отделений.

Подготовив все документы, узнайте на сайте Агентства, в какой банк и по какому адресу вы можете обратиться за возмещением. В отделении этого банка вам выплатят компенсацию наличными рублями обычно в день обращения (хотя по закону банк-агент имеет право задержать выплату на 3 дня). Выплаты будут производиться в течение нескольких месяцев, поэтому лучше не обращаться в банк-агент в первую неделю, а дождаться, когда многочасовые очереди рассосутся, и спокойно забрать свои деньги.

ВАЖНО:

Поскольку при наступлении страхового случая выплаты будут производиться по вашему паспорту:

- тщательно проверяйте свои фамилию, имя и отчество и другие паспортные данные во время подписания договора с банком;
- при смене паспортных данных (в связи с утерей/истечением срока паспорта или изменением фамилии) сразу же сообщите об этом своему банку, чтобы он мог внести коррективы в базу данных.

Если в электронной базе банка будут данные об одном паспорте, а вы придёте за возмещением с другим, могут возникнуть проблемы.

## *ПРАКТИКА*

### *Задача 1.1*

У Алёши Поповича, Ивана-дурака, Василисы Премудрой и Кощея Бессмертного есть следующие активы и обязательства в банках страны (в тыс. р., если не указано иначе):

| | Банк | | |
|---|---|---|---|
| | «Лукоморье» | «Теремок» | «Народный кредитный банк Бабы-Яги» |
| Алёша Попович | Вклад — 200 | Сберегательный сертификат на предъявителя (подарок Добрыни Никитича) — 200<br>Текущий счёт — 100 | Вклад — 250<br>Кредитная карта с балансом минус 40 |
| Иван-дурак | | Вклад в филиале «Теремка» за границей — 200 тыс. гиней | Текущий счёт — 90<br>Кредит — 170 |
| Василиса Премудрая | Вклад — 620 | Текущий счёт — 100<br>Вклад — 540 | Вклад — 300 тыс. гиней |
| Кощей | Вклад — 7300 | Текущий счёт — 300<br>Вклад в филиале «Теремка» в другом городе России — 600 | Вклад 1 — 500<br>Вклад 2 — 350 |

Банки «Теремок» и «Народный кредитный банк Бабы-Яги» разорились. Текущий обменный курс рубля к гинее — 1,5 рубля за

1 гинею. Предположим, что на все вклады наших героев к моменту отзыва лицензий у «Теремка» и «НКБ Бабы-Яги» было начислено по 10 %.

*а*) Какую компенсацию может получить каждый из героев?

*б*) Что они должны сделать для получения компенсации, если ЦБ объявил «Лукоморье» банком-агентом?

### *Задание 1.1*

Найдите в Интернете описание истории банкротства какого-либо банка. Это может быть как российский, так и зарубежный банк. Приготовьтесь рассказать о найденном примере в классе.

- Когда произошло банкротство?
- Что стало его причиной?
- Как банкротство отразилось на клиентах банка?
- Принял ли какие-то меры Центробанк, чтобы спасти банк или компенсировать потери его клиентов?

***Кейс 1.1.*** *«Обманутые вкладчики обращаются к Президенту РФ»*

В середине 2012 г. на портале РБК появилась следующая новостная статья:

30 августа более 70 обманутых вкладчиков ОАО «Мобилбанк» провели митинг протеста возле здания банка. Митинг был ранее санкционирован в Правительстве Москвы.

9 августа 2012 г. Банк России отозвал у ОАО «Мобилбанк» лицензию на осуществление банковских операций. В результате более тысячи вкладчиков, имевшие вклады в Мобилбанке размером более 700 тыс. р., потеряли часть своих сбережений безвозвратно...

...Обманутые вкладчики требовали от руководства банка выйти к ним. По всему периметру здания Мобилбанка на улице Солянка стояли пикетчики с лозунгами и фотографиями «человека-невидимки» и рисунками с изображением пирамиды из долларов.

В конце митинга вкладчики наклеили плакаты с требованиями на двери, вывеску и стены банка. На митинге было собрано более 50 подписей под обращением к Президенту РФ Владимиру Путину и главе ЦБ Сергею Игнатьеву. Обманутые вкладчики планируют собрать подписи всех людей, пострадавших от банкротства банка и потерявших свои деньги (таких больше тысячи человек).

Текст обращения:

«Уважаемый Владимир Владимирович!

Уважаемый Сергей Михайлович!

9 августа 2012 года ЦБ отозвал у ОАО «Мобилбанк» лицензию на осуществление банковских операций...

...Все мы, вкладчики, имевшие на счетах ОАО «Мобилбанк» вложения больше 700 тыс. р., потеряли их безвозвратно. Мы не миллионеры и не олигархи, среди нас много людей, занимающихся малым бизнесом, менеджеров среднего звена, пенсионеров, которые в результате мошеннических действий владельцев банка потеряли свои накопления. Для большинства из нас это были единственные сбережения...

...Руководство и владельцы ОАО «Мобилбанк» целенаправленно осуществляли банкротство банка, не принимая должных мер по восстановлению его платёжеспособности, выдавая сомнительным (нередко «родственным») компаниям невозвратные кредиты, не обеспечивая необходимый резерв, безосновательно скупая ценные бумаги (на момент отзыва лицензии они составили порядка 50 % активов банка).

С 2010 года 50,33 % акций банка принадлежали *ZZZ* — партнёру *XXX*[9]. Именно его интересы представлял формальный держатель контрольного пакета. И именно он некогда значился председателем правления банка «Московский капитал», в отношении которого три года назад была запущена процедура банкротства при схожих обстоятельствах. В 2009 г. *XXX* и его сын «оставили у разбитого корыта» тысячи клиентов банка «Московский капитал», потратив их деньги на высокорискованные кредиты...

[9] Имена акционеров не приводятся в кейсе по этическим соображениям.

...Именно финансовые интересы *XXX* представлял держатель контрольного пакета акций «Мобилбанка», убыток которого всего за год вырос с 17 до 113 млн р. Только за июнь текущего года банк 29 раз нарушал нормативы, установленные ЦБ РФ (норматив достаточности капитала снизился до 6,75 %)...»

***Вопросы***

**1.** Почему обманутые вкладчики пишут, что потеряли именно ту часть сбережений, которая превышала 700 тыс. р.? Есть ли у них шанс вернуть оставшиеся деньги? Должно ли им помочь в этом государство?

**2.** Какие две ошибки совершили вкладчики, размещая средства в «Мобилбанке»?

ЗАНЯТИЕ 2

# ТЕКУЩИЕ СЧЕТА И ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ

## Жизненная ситуация

На работе вам предлагают завести зарплатную карту в одном из банков города. Зачем она нужна? Разве не проще пользоваться наличными деньгами? Где можно расплатиться такой картой и безопасно ли это? Что лучше завести — карту VISA или MasterCard? И что такое овердрафт?

На этом занятии мы поговорим о банковских услугах, которые могут значительно упростить вашу повседневную жизнь, а именно: о текущих счетах и дебетовых пластиковых картах.

**Текущий счёт** — это альтернатива хранению денег дома или в сейфе. Ваши деньги хранятся в банке, но вы можете в любое время снять их со счёта или, наоборот, пополнить счёт. Иногда текущие счета называют расчётными счетами или счетами до востребования.

В большинстве случаев к текущему счёту привязана дебетовая банковская карта. Карта фактически является ключом доступа к вашему счёту в любом городе мира и в любое время суток. Если у вас нет дебетовой карты, вы можете пополнить счёт или снять деньги только в отделении вашего банка и только в его рабочие часы, а дебетовую карту вы можете использовать для:

- оплаты покупок в магазинах;
- оплаты покупок в Интернете;
- снятия наличных, оплаты телефона, счетов ЖКХ и денежных переводов в банкоматах как своего, так и других банков.

### Как использовать свою банковскую карту по всему миру

Вы действительно можете расплачиваться своей картой в любой стране мира, даже если ваш банк там не представлен. Это возможно, потому что 99,9 % всех банковских карт принадлежат одной из следующих международных платёжных систем:

– MasterCard;
– VISA;
– American Express.

Эти платёжные системы сотрудничают с тысячами банков по всему миру и обеспечивают безопасность денежных переводов, покупок и обналичивания денежных средств. Каждый банк, в свою очередь, пользуется услугами 2—3 платёжных систем.

Лидерами рынка являются VISA и MasterCard (на их долю приходится более 80 % всех выпущенных карт). В большинстве российских банков вам предложат завести карту именно одной из этих двух платёжных систем. Разницы между ними почти нет, поэтому, если вы впервые заводите карту, выбирайте любую. Если у вас уже есть дебетовая карта одной платёжной системы и вы хотите завести вторую карту, лучше, чтобы они были разных систем. Во-первых, есть очень маленькая вероятность, что

в каком-то конкретном банкомате или торговой точке одна из систем работать не будет. Во-вторых, у MasterCard и VISA бывают рекламные акции, позволяющие участвовать в лотерее или получать скидки в ресторанах и других местах при оплате данным типом карты. Поэтому, если у вас две карты разных систем, вы всегда сможете расплатиться именно той картой, на которую даётся скидка (конечно, при условии, что на ней есть деньги).

Карты VISA и MasterCard принимают почти везде. Но будьте осторожны: иногда банки предлагают завести карту VISA Debit/VISA Electron вместо VISA или Maestro вместо MasterCard. Это упрощённые (более дешёвые) версии тех же карт. Их основной минус в том, что они не всегда принимаются торговыми точками и интернет-магазинами. Более того, их не всегда принимают за рубежом.

Карты American Express менее распространены в России, чем MasterCard и VISA. Отчасти из-за того, что список торговых точек, где их принимают, ограничен. В последнее время они набирают популярность благодаря предлагаемым скидкам и бонусным программам. Но пока приём этих карт в России ограничен, мы рекомендуем выбирать систему American Express только для второй дебетовой карты, в дополнение к уже имеющейся карте MasterCard или VISA.

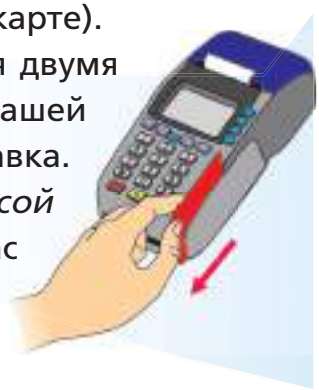
### Не путайте дебетовую карту с кредитной

Дебетовая карта даёт доступ к вашим собственным денежным средствам. Это деньги, которые вы сами положили на текущий счёт или которые вам перевёл работодатель/друг/родственник. Вы можете свободно распоряжаться этими деньгами, потому что они ВАШИ.

Кредитная карта предоставляет возможность пользоваться деньгами банка с условием, что в течение определённого срока вы их вернёте. По сути, кредитная карта — это деньги, взятые вами в долг. Об использовании кредитных карт мы подробно поговорим на занятии 7.

## Оплата картой покупок в торговых точках

Сегодня большинство магазинов и развлекательных заведений принимают к оплате банковские карты. Недавно появились карты, по которым можно проходить в метро и автобусы, оснащённые турникетами. Стоимость поездки списывается у вас со счёта. Оплачивать покупки дебетовой картой имеет право только её владелец (его имя должно быть указано на карте).



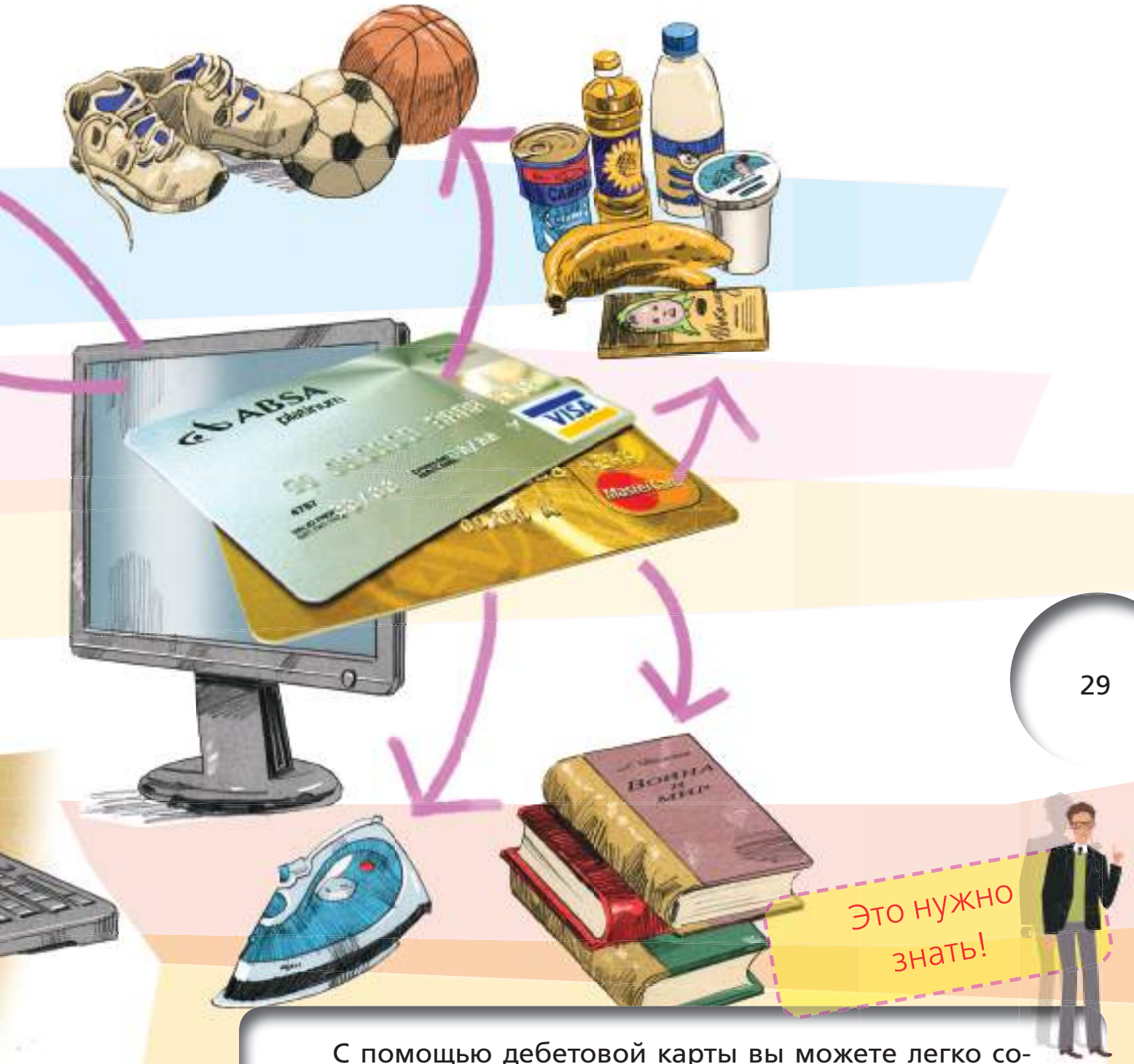
Оплата в магазине может осуществляться двумя способами, и это зависит от того, есть ли у вашей карты чип — квадратная металлическая вставка. Карта без чипа *проводится магнитной полосой* по терминалу оплаты у кассира, после чего вас просят расписаться на чеке.

ВАЖНО:

Ваша подпись на чеке должна быть такой же, как на оборотной стороне карты. Полученную карту в банке нужно обязательно подписать. Иначе продавец не сможет проверить подлинность карты и может отказаться принять её к оплате. А если карту украдут, воры смогут тут же подписать её и совершить по ней покупку.

Карта с чипом *вставляется* в терминал оплаты у кассира, после чего вам надо набрать на терминале пин-код. После введения пин-кода расписываться на чеке не обязательно.

**Пин-код** — это 4 цифры, которые вы должны ввести в банкомате или платёжном терминале, чтобы воспользоваться своей картой. Он защищает от использования карты мошенниками.






Это нужно знать!

С помощью дебетовой карты вы можете легко совершать покупки через Интернет. Вы можете не только вносить оплату при заказе товаров из интернет-магазинов, но и оплачивать различные услуги, например пополнять баланс мобильного телефона и Интернета, оплачивать коммунальные услуги.

ВАЖНО:

Никогда не сообщайте свой пин-код посторонним лицам! Выучите пин-код наизусть. Пин-код, записанный на бумажке или в телефоне, может попасть в руки карманников вместе с вашей картой.

Во время набора пин-кода в людном месте прикрывайте терминал рукой, чтобы не стать жертвой мошенничества.

В последнее время появились карты, позволяющие оплачивать недорогие покупки (обычно от 500 до 1000 р.) без росписи на чеке или ввода пин-кода — одним прикосновением карты к мгновенно считывающему устройству на терминале. Ими удобно быстро расплачиваться за мелкие покупки, и не надо вводить пин-код в людных местах. К тому же ограничение максимальной стоимости покупки не позволит мошенникам снять с карты много денег, если она окажется у них в руках. Такие карты носят название PayPass в системе MasterCard и PayWave в системе VISA. Для совершения крупной покупки уже потребуется ввести пин-код.

НА ЗАМЕТКУ:

Большинство банков предоставляет держателям карт услугу sms-оповещений. Она позволяет мгновенно узнавать о поступлении денег на счёт и списании их со счёта. Особенно полезно это в следующих случаях:

– если продавец в магазине уверяет, что операция не прошла, и хочет её повторить, всегда можно проверить, списались ли деньги в первый раз;
– если вы потеряли карту и посторонний пытается ею воспользоваться. Получив sms-уведомление о списании средств, вы, зная, что ничего не оплачивали картой, сможете быстро обратиться в банк и заблокировать её.

НА ЗАМЕТКУ:

**Тонкости удостоверения личности при оплате картой.** Чтобы убедиться, что перед ним владелец карты, продавец может попросить вас предъявить удостоверение личности. На сегодняшний день нет закона, обязывающего вас показывать удостоверение личности по требованию продавца, однако торговые организации уже несколько раз пытались доказать в суде, что имеют право не принимать карту без удостоверения личности. Если вы пользуетесь картой без чипа, то во избежание проблем или задержек на кассе лучше иметь при себе удостоверение личности.

К основным документам, удостоверяющим личность на территории РФ, по закону относятся:

– паспорт гражданина РФ;
– временное удостоверение личности гражданина РФ (при утере/замене паспорта);
– заграничный паспорт;
– дипломатический/служебный паспорт или паспорт моряка;
– паспорт иностранного государства — основной или заграничный.

Водительские права или пропуск с места работы (даже с фотографией) не являются полноценной заменой паспорта гражданина РФ, хотя права часто принимают в торговых точках вместо паспорта.



## Оплата покупок в Интернете

С помощью дебетовой карты вы можете легко совершать покупки через Интернет. Вы можете не только вносить оплату при заказе товаров из интернет-магазинов, но и оплачивать различные услуги, например пополнять баланс мобильного телефона и Интернета, оплачивать коммунальные услуги (если у вас подключён интернет-банк), скачивать платные фильмы, игры и музыку.

Для этого на сайте у вас попросят ввести данные своей карты: название платёжной системы (MasterCard/VISA/другое), 16-значный номер карты, имя владельца латинскими буквами, дату истечения срока действия карты и CVV-код, который находится на обороте рядом с подписью.

А как быть при утере карты, ведь если она попадёт в руки мошенника, у него будут все необходимые данные для совершения платежей через Интернет?

Чтобы вашей картой не смогли воспользоваться мошенники, в последнее время всё больше и больше карт оснащаются системой подтверждения платежа. После введения всех данных в интернет-форму оплаты на ваш телефон приходит sms-сообщение с кодом-подтверждением, а в Интернете откроется новая форма, куда нужно этот код ввести. Таким образом, если вы потеряли карту, но телефон остался при вас, никто не сможет воспользоваться вашей картой в Интернете. Но если вы потеряли (или у вас украли) и карту, и телефон, нужно немедленно обратиться в свой банк и её заблокировать!



**ВАЖНО:**

Никогда не сообщайте посторонним людям данные своей карты (номер, имя владельца, дату истечения срока карты и CVV-код). Имея эти данные, мошенники смогут совершать по-

купки по вашей карте через Интернет. Если вы разрешаете другу расплатиться своей картой, не пересылайте ему все необходимые данные в одном сообщении электронной почты или sms. Пошлите часть данных по электронной почте (например, номер и имя), а часть (например, CVV-код) сообщите по телефону или в sms.

## Использование банкомата

С помощью банкомата можно:

- просматривать баланс своего счёта;
- снимать наличные деньги;
- выполнять денежные переводы со своего счёта на другие счета (в том числе в других банках) или на погашение кредита;
- оплачивать телефон, Интернет, коммунальные услуги (это позволит избежать пользования платёжными терминалами, которые часто взимают комиссию);
- приобретать авиа- и железнодорожные билеты;
- переводить деньги из рублей в иностранную валюту и наоборот;
- получать информацию о совершённых операциях по карте за последний месяц (это полезно, если у вас нет sms-оповещений);
- вносить наличные на счёт.

Для совершения всех этих операций вам необходимо ввести пин-код и следовать инструкциям на мониторе банкомата. Если

банкомат не возвратил карту или не выдал запрошенные деньги, не паникуйте! Деньги с вашего счёта никуда не денутся. Не отходя от банкомата, позвоните в банк, и вам помогут решить возникшую проблему.

Обратите внимание, что большинство дебетовых карт позволяет бесплатно снимать наличные только в банкоматах вашего банка. За снятие денег в банкоматах других банков взимается комиссия. Поэтому лучше всего заводить карту либо в банке, обладающем большой сетью банкоматов по всему городу, либо в банке, имеющем банкомат рядом с вашим домом или работой.

Некоторые карты позволяют снимать деньги без комиссии в любых банкоматах по всей России или даже по всему миру. Чаще всего банки предлагают такие карты компаниям в качестве зарплатных карт, чтобы получить крупного клиента. Узнайте у своего работодателя, есть ли возможность оформить такую карту. Это очень удобно.



## Это интересно

**Необычные банкоматы.** Чтобы вовлечь в банковскую систему новых клиентов в разных странах и сделать операции с картами более безопасными, появляются всё новые и новые виды банкоматов.

**1. Банкоматы для инвалидов.** Всё большее распространение получают банкоматы для людей с ограниченными физическими возможностями. Например, в США и Европе появились банкоматы для слабовидящих. Их кнопки оснащены шрифтом Брайля, а вся информация с монитора передаётся в звуковом виде через наушники. В России устанавливаются банкоматы для инвалидов-колясочников. Они почти ничем не отличаются от обычных банкоматов, но располагаются на уровне 1—1,2 м от земли.

**2. Безопасные банкоматы будущего.** Банкоматы будущего смогут определять личность находящегося перед ними человека, сканируя отпечатки пальцев или сетчатку глаза клиента.

**3. Банкоматы для неграмотных.** В то время как одни банки разрабатывают банкоматы будущего, другие устанавливают банкоматы прошлого. Например, в городе Мумбаи в Индии установили банкоматы для неграмотных, которые озвучивают и визуализируют в картинках всю информацию с монитора и используют биометрические данные клиента вместо пин-кода. Финансовые организации считают, что неграмотность и малообразованность не должны быть препятствием при пользовании банковскими услугами.

## Что делать, если вы потеряли карту

В этом случае вам надо срочно позвонить в свой банк (или прийти в его отделение), чтобы заблокировать карту. Тогда ею уже никто не сможет воспользоваться. После этого вы сможете попросить банк выпустить для вас новую карту. Имейте в виду, что на это потребуется несколько дней.



### Вопрос для размышления

Какие карты безопаснее: с чипом или без? Почему?

## Карта или наличные?

Главное преимущество текущего счёта и привязанной к нему дебетовой карты — это безопасность. Держать деньги в банке гораздо безопаснее, чем хранить их дома или носить с собой. Дома вы можете их лишиться из-за пожара или ограбления.

Кошелёк может стать добычей карманника. Если же карта сгорит или сломается, вам выпустят новую (правда, за плату, но она небольшая — до 1 тыс. р.). Если вы потеряете карту или её украдут, необходимо тут же эту карту заблокировать и заказать выпуск новой. Тогда никто не сможет воспользоваться вашими деньгами.

Разорение банка тоже не является угрозой для владельца текущего счёта, потому что текущие счета застрахованы ССВ. Главное — не держать на текущих счетах и сберегательных вкладах в одном банке более 700 тыс. р.

Компании часто используют зарплатные карты для выплат сотрудникам, потому что это экономично, быстро и безопасно.

Помимо безопасности, у дебетовых карт есть ряд дополнительных преимуществ:

- их удобно носить;
- не надо думать, сколько наличности взять с собой;
- можно оплачивать покупки в Интернете;
- можно получать скидки и участвовать в бонусных программах;
- за рубежом обменный курс при оплате картой обычно выгоднее, чем при обмене наличных в обменном пункте.

Основной недостаток дебетовой карты заключается в том, что её не везде принимают, особенно в сельской местности. Если у вас нет наличных, то придётся искать банкомат. Хорошо, если поблизости окажется банкомат вашего банка, где можно снять деньги без комиссии, но велика вероятность, что придётся снимать деньги в чужом банкомате с комиссией. Ещё хуже, если вообще не удастся найти банкомат. Вот почему при поездке в сельскую местность лучше прихватить с собой на всякий случай немного наличных.

К другим недостаткам дебетовой карты и текущего счёта можно отнести:

- ограничение на снятие наличных в банкомате. Банки устанавливают лимит, больше которого вы не можете снять в банкомате за один день. Этот лимит всегда оговаривается

при заведении банковской карты. Лимиты обычно довольно высокие (более 100 тыс. р.), поэтому с ними редко возникают проблемы, тем более что на следующий день деньги можно снять снова;

- комиссию за снятие крупной суммы в кассе банка. Если вам нужно снять крупную сумму единовременно, во-первых, надо предупредить об этом банк за несколько рабочих дней (нужной суммы может просто не оказаться в кассе), а во-вторых, не исключено, что придётся заплатить комиссию (от 0,5 до 5 %), размер которой можно уточнить в банке. Если для нужной вам суммы действительно предусмотрена комиссия, её можно избежать снятием денег партиями в течение нескольких дней;
- небольшую плату (обычно от 300 до 1 тыс. р. в год), которую банк взимает за обслуживание дебетовой карты.

ВАЖНО:

Когда вы видите на экране банкомата предупреждение, что не можете снимать более 10—30 тыс. р. за одну операцию, это не имеет никакого отношения к вашему дневному лимиту. Вы можете совершить несколько снятий по 10—30 тыс. р. подряд в одном и том же банкомате (пока не достигнете дневного лимита), каждый раз вводя заново пин-код. Лимит средств, выдаваемых за одну операцию, придуман для того, чтобы кто-то другой не мог снять крупную сумму с вашей карты, если вы забыли её в банкомате.



Эти недостатки не должны служить поводом для использования только наличных денег и отказа от дебетовой карты. Если вы живёте в городе или часто совершаете покупки, достоинства карты почти всегда перекрывают её недостатки. Следует только:

- соблюдать описанные выше правила безопасного использования карты;
- запасаться наличными, когда вы отправляетесь в сельскую местность;
- планировать заранее снятие крупных сумм.

## Текущий счёт и сбережения

ВАЖНО:

Хотя текущий счёт в банке и позволяет уберечь деньги от кражи, утери или пожара, он не является эффективным средством сбережения крупных сумм, потому что не защищён от инфляции.

Основное предназначение текущего счёта и привязанной к нему карты — давать доступ к небольшим суммам ваших средств в любом месте и в любое время. Если вы копите на большую покупку или располагаете крупной суммой, которую пока не собираетесь тратить, выгоднее открыть сберегательный вклад (см. занятия 3 и 4) или воспользоваться одним из инвестиционных банковских продуктов (см. занятие 7). На средства текущего счёта либо вообще не начисляется процентный доход, либо начисляется по очень низкой ставке — от 0,01 до 0,1 %. Этот доход не поможет защитить сбережения от инфляции (ее размёр в последние годы в России составлял 6—7 % в год). За один год тысяча рублей на текущем счёте обесценится до 930 р. (в реальном выражении). Вот почему мы рекомендуем держать на текущем счёте столько денег, сколько может понадобиться на повседневные расходы, а остальные средства перевести во вклад. Для сравнения: ставки по вкладам физических лиц в последние годы составляли от 6 до 11 % годовых.

***Кейс 2.1.*** *«Овердрафт: как дебетовая карта может превратиться в кредитную»*

Многие банки предоставляют по своим дебетовым картам услугу овердрафта. Овердрафт позволяет вам уходить в небольшой минус. Например, если на вашем текущем счёте 15 тыс. р., и банк предоставляет вам овердрафт в размере 500 р., вы можете снять в банкомате или совершить покупку на сумму до 15,5 тыс. р. Овердрафт — это самый обычный кредит, но с очень высоким про-

центом. Ставки по овердрафту доходят до 40—50 % годовых. Если забыть об овердрафте или не обратить на него внимания, можно попасться на одну из следующих стандартных банковских уловок:

**1.** В своё время один американский банк, работающий в России, выводил на экране банкомата доступную сумму с учётом овердрафта. Клиенты банка снимали всю доступную сумму, даже не подозревая о том, что берут дорогой кредит. Об открытом овердрафте они узнавали не сразу, а когда уже были начислены солидные проценты. За это банк был оштрафован Роспотребнадзором. Но и сегодня некоторые банки указывают в выписках и sms-уведомлениях первой строкой сумму доступных средств (которая включает овердрафт) и лишь ниже — истинный баланс счёта.

**2.** В 2005—2010 гг. были распространены случаи, когда клиенты банков снимали с карты все средства, не трогая овердрафт, и переставали ею пользоваться. Например, потому, что переходили в другой банк. После этого они забывали о карте на долгое время, а через несколько лет им звонили из старого банка и говорили, что им надо оплатить задолженность по овердрафту. Дело в том, что всё это время карта оставалась открытой и с неё раз в год списывалась комиссия за обслуживание. За неимением личных средств клиента на карте банк списывал комиссию из овердрафта и начислял проценты. Чтобы не попасть в такую ситуацию, стоит обратиться в банк с заявлением о закрытии карты, если вы больше не хотите ею пользоваться.

## *ПРАКТИКА*

### *Задача 2.1*

Безопасны ли следующие ситуации? Можно ли быть уверенным, что деньги на текущем счёте останутся в сохранности? Ответьте да или нет и кратко объясните свой ответ.

**1.** На пикнике вы уронили карту в костёр, и она расплавилась.

**2.** На улице грабитель вырвал у вас сумку с телефоном и банковской картой и скрылся. Вы тут же обратились в полицию.

**3.** Друг попросил вас дать ему расплатиться вашей картой в Интернете. Вы отправили ему в одном электронном письме все данные с лицевой стороны карты, а следующем письме CVV-код. Ваша карта не предусматривает дополнительного подтверждения покупки через sms.

**4.** Выходя из автобуса, вы выронили кошелёк, в котором лежали карта и её пин-код, записанный на бумажке. Примерно через 5 минут вы заметили пропажу и позвонили в банк, чтобы заблокировать карту.

**5.** Вам пришло sms-уведомление: «Покупка на 5370 р. по карте прошла успешно», но вы ничего не покупали. Вы проверили кошелёк и убедились, что карта при вас.

### *Эссе 2.1*

Представьте, что вы снимаете фильм о будущем: действие происходит в 2050 г. Как герои фильма будут совершать покупки и расплачиваться за них, как будут давать друг другу в долг? Напишите короткое эссе на тему, как с развитием технологий можно было бы сделать ежедневные платежи более быстрыми и защищёнными от мошенничества. (100—150 слов)

### *Задание для выполнения вместе с родителями 2.1*

Спросите у родителей, есть ли у них текущие счета в банках и пользуются ли они дебетовой картой.

*а*) Если у родителей есть текущие счета, попросите их сравнить размер суммарного баланса на счетах со своими ежемесячными расходами. Если балансы на счетах сильно превышают ежемесячный бюджет и такая ситуация длится уже несколько месяцев, правильно ли это и почему? Как можно более грамотно распорядиться незадействованным балансом средств?

*б*) Если родители пользуются дебетовой картой, то для каких целей? Если родители назвали вам не все возможности использования дебетовой карты, расскажите им о них.

*в*) Если родители не пользуются дебетовой картой, то почему? Знают ли они о преимуществах использования текущего счёта и дебетовой карты? Как вы думаете, стоит ли вашим родителям завести счёт в банке и дебетовую карту?

ЗАНЯТИЕ 3

# СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ВКЛАДЫ: КАК ОНИ РАБОТАЮТ



## Жизненная ситуация

Представьте, что ваша мама получила в наследство от родственницы квартиру в другом городе. Переезжать в тот город она не собирается и поэтому продала квартиру за 4 млн р. Она пока не решила, на что потратить деньги, и положила их в банковский сейф. Теперь она не боится, что их украдут, но, зная, что деньги со временем обесцениваются, хочет уберечь их от инфляции. Посоветуйте маме, как их сохранить.

На этом занятии мы расскажем о сберегательных банковских вкладах и как они могут защитить сбережения от инфляции. Приготовьтесь, что на этом занятии вам придётся много считать. Поэтому заранее вооружитесь калькулятором или включите Excel (Numbers, если вы пользуетесь Apple).

**Сберегательный вклад** — это банковская услуга, которая позволяет сохранить и защитить от инфляции те деньги, которые в ближайшее время вы не собираетесь тратить. Банк принимает у вас на хранение деньги на заранее оговорённый срок и по истечении срока возвращает эти деньги с начисленным по вкладу процентным доходом (или просто процентом). Процент фиксируется в договоре заранее! При благоприятных условиях сберегательный вклад позволит не только сохранить свои сбережения, но и приумножить их.

НА ЗАМЕТКУ:

В отделениях банков, Интернете и газетах вам могут встретиться такие выражения, как «вклады физических лиц», «накопительные вклады» или «депозиты». Это то же самое, что и сберегательные вклады.



## Чем отличается вклад от текущего счёта в банке

Основное отличие в том, что по вкладу начисляются проценты, поэтому он защитит ваши сбережения от инфляции лучше, чем текущий счёт.

От акций (а также паевых фондов, инвестиций в рынок FOREX и ценные металлы) сберегательный вклад отличается тем, что доход по нему заранее зафиксирован в контракте в виде процента. Вы не знаете, сколько заработаете (или потеряете), если сегодня купите акции, а через год их продадите. Но если вы открыли годовой вклад, вам заранее известно, сколько денег банк вернёт через год. Поэтому из всех финансовых продуктов, которые приносят доход и помогают защититься от инфляции, сберегательный вклад — один из наименее рискованных.

Срок сберегательного вклада обычно составляет от 3 месяцев до нескольких лет. По истечении срока банк обязан вернуть вам ваши деньги плюс начисленные проценты, т. е. сумму $X$ + ($X$ × процент (%).

Вернёмся к жизненной ситуации, описанной в начале занятия. Советуем включить калькулятор/Excel и считать вместе.

Если инфляция в стране на данный момент составляет 6 % в год, а сбережения вашей мамы будут лежать в сейфе, то через год 4 млн превратятся в 4 / 1,06 = 3,77, а через два года — в $4 / 1{,}06^2 = 3{,}56$. Через пять лет (допустим, что инфляция неизменна) 4 млн превратятся в $4 / 1{,}06^5 = 2{,}99$, т. е. ваша мама потеряет четверть своих сбережений всего за 5 лет! Конечно, через пять лет она возьмёт из сейфа всё те же 4 миллиона, но сможет купить на них на четверть меньше товаров и услуг, чем сегодня.

Если же, вместо того чтобы хранить деньги в сейфе, мама откроет сберегательный вклад со ставкой 7 % годовых, через год на её счёте будет $4 \times 1{,}07 = 4{,}280$. С поправкой на инфляцию это 4,28 / 1,06 = 4,038. Если вклад открыт на 5 лет, то по истечении срока банк выплатит вашей маме $4 \times 1{,}07^5 = 5{,}610$, а в пересчёте на сегодняшний уровень цен это будет 4,192. Таким образом, ваша мама не только сохранит свои средства, защитив их от инфляции, но даже слегка приумножит.

Если вам придётся произвести такой расчёт в реальной ситуации и ни калькулятора, ни компьютера под рукой не окажется, можно воспользоваться упрощённым методом подсчёта: $4 \times (1 + 0{,}07 - 0{,}06) = 4 \times 1{,}01 = 4{,}040$, где 0,07 — это ставка процента, а 0,06 — ожидаемый темп инфляции.

Часто возникает вопрос: почему мы делаем оговорку, что именно при благоприятных условиях сберегательный вклад приумножит наш капитал?

Причина кроется в том, что никто не знает, какой уровень инфляции ждёт нас в будущем. Есть банки, в которых ставки по вкладам довольно низкие и приблизительно равны ожидаемой на следующий год инфляции. Если вы сделаете годовой вклад в таком банке, а инфляция окажется выше процентной ставки (например, из-за непредвиденных изменений в экономике), в реальных деньгах вы потеряете. Но в любом случае, какой бы ни была инфляция, хранение денег на сберегательном вкладе всег-

да выгоднее хранения на текущем счёте или в сейфе, поскольку по вкладу начисляется процент, а на деньги в сейфе или на текущем счёте — нет.

Представим, что вы делаете вклад в размере 100 тыс. р. под 8 % годовых на 1 год. В конце года вы получаете 100 тыс. + + 100 тыс. × 0,08 = 108 тыс. Если инфляция за этот год будет 6 %, то в пересчёте на сегодняшние деньги у вас будет приблизительно 100 тыс. × (1 + 0,08 – 0,06) = 102 тыс. р.[10]

Если инфляция окажется 9 %, то в конце года у вас будет 100 тыс. р. × (1 + 0,08 – 0,09) = 99 тыс. р. Получается, вы проиграли 1 тыс. р. Но представьте, что всё это время деньги хранились в сейфе (или даже дома в шкафу). При инфляции 6 % ваш капитал обесценится до 100 тыс. × (1 – 0,06) = 94 тыс. р., а при инфляции 9 % — до 100 тыс. × (1 – 0,09) = 91 тыс. р. Вот почему на прошлом занятии мы и говорили о том, что наличные деньги, текущий счёт и дебетовая карта не являются эффективным средством сбережения, а сберегательный вклад им является.



| Денежные средства | Вклад под 8 % годовых (тыс. р.) | Хранение в сейфе (тыс. р.) |
|---|---|---|
| Сумма в начале года | 100 | 100 |
| Сумма в конце года в номинальном выражении | 108 | 100 |
| Сумма в конце года в реальном выражении, если инфляция была 6 % | 102 | 94 |
| Сумма в конце года в реальном выражении, если инфляция была 9 % | 99 | 91 |

[10] Эту формулу можно использовать для *упрощённого* расчёта: сумма вклада × (1 + ставка процента – темп инфляции в процентах).

ВАЖНО:

Банк начислит обещанный процент, только если вы не потребуете вернуть деньги досрочно. Если вы закроете вклад (т. е. снимете деньги) хотя бы на 1 день раньше, чем прописано в договоре, вам будет начислен символический процент, близкий к нулю. Таким образом, обратно вы получите примерно столько же денег, сколько и положили. Чтобы не потерять проценты, планируйте свой бюджет и выбирайте срок вклада, тщательно всё взвесив!

Если владельцу сберегательного вклада вдруг срочно понадобятся деньги (например, на лечение кого-то из родных) и он готов пожертвовать набежавшими процентами, банки согласно действующему законодательству обязаны вернуть ему по требованию всю сумму вклада или запрашиваемую его часть[11]:

– в течение 7 дней, если сумма не превышает страховой лимит ССВ (700 тыс. р.);
– в течение 14 дней, если сумма превышает страховой лимит ССВ.

В соответствии со ст. 837 Гражданского кодекса РФ банки не имеют права предлагать клиентам так называемые безотзывные вклады. Правда, с 2013 г. российским банкам разрешено предлагать альтернативную услугу — безотзывные сберегательные сертификаты (мы поговорим о них на занятии 7), но безотзывных вкладов на момент написания материалов для обучающихся нет.

Чтобы узнать, изменилась ли ситуация, проверьте по ссылке www.gk-rf.ru/statia837, не было ли поправок к ст. 837 Гражданского кодекса РФ. В банке всегда можно уточнить у менеджера, является ли вклад, который вы хотите открыть, безотзывным. В вашем договоре тоже должно быть чётко прописано, может ли вклад быть закрыт досрочно.

[11] Если вклад предусматривает возможность частичного снятия средств (об этих вкладах читайте в материалах следующего занятия).

### Вопрос для размышления

Хорошо это или плохо, когда закон запрещает банкам предлагать безотзывные вклады? С 2006 по 2012 г. в России банки активно лоббировали разрешение безотзывных вкладов. Как вы думаете, зачем? Почему государство не спешило менять закон?

Особенно полезным сберегательный вклад оказывается в тех случаях, когда вы:

- целенаправленно копите на крупную покупку;
- хотите создать семейный фонд «на чёрный день»;
- получаете крупную сумму денег (премию на работе, прибыль от крупной сделки в собственном бизнесе, наследство, деньги от продажи машины, дачи, квартиры или даже выигрыш в лотерею), но ещё не определились, на что их потратить.



## Начисление процентов по вкладу

### Как рассчитать ожидаемый доход от размещения вклада

Он будет зависеть от:

- суммы вклада;
- срока вклада;
- процентной ставки;
- капитализации процентов.

Сегодня российские банки предлагают вклады как с капитализацией процентов, так и без неё. Для начала давайте попробуем рассчитать доход по вкладу без капитализации.

Все ставки, которые банки рекламируют и размещают в своих информационных материалах, являются годовыми ставками. Для расчёта реального процента, который вы получите, их необходимо умножать на срок вклада. Допустим, банк предлагает следующие вклады (без капитализации процентов — о ней мы поговорим позже на этом занятии):

| Срок вклада | Процентная ставка |
|---|---|
| 6 месяцев | 6,0 % |
| 9 месяцев | 6,5 % |
| 1 год | 7,0 % |
| 2 года | 8,0 % |

Если вы положите деньги на 6 месяцев и выполните все условия банка, ваш доход составит 6 % × (1/2) = 3 %. Если вы выберете 9-месячный вклад, то заработаете 6,5 % × (3/4) = 4,875 %, а годовой вклад принесёт вам ровно 7 % дохода (что совпадает с рекламируемой банком ставкой). Сделав вклад на 2 года, в конце срока вы получите 8 % × 2 = 16 %.

Итак, формула для расчёта дохода по вкладу без капитализации процентов:

**Доход по вкладу = сумма вклада × % × срок вклада**,

где

- сумма вклада — изначальная сумма, которую вы отдаёте банку;
- % — годовая процентная ставка по вкладу, заявленная в договоре;
- срок вклада — количество дней вклада, делённое на 360 или 365.

По истечении срока вклада вы получите обратно всю сумму вклада плюс процентный доход, т. е. $X + (X \times \% \times \text{срок вклада}) = X \times (1 + \% \times \text{срок вклада})$.

| Срок вклада | Процентная ставка | Доход за период (%) | По истечении срока вклада вы получите (р., если сумма вклада составляет 200 тыс. р.) |
|---|---|---|---|
| 6 месяцев | 6,0 % | 3,0 % | 206 000 |
| 9 месяцев | 6,5 % | 4,875 % | 209 750 |
| 1 год | 7,0 % | 7,0 % | 214 000 |
| 2 года | 8,0 % | 16,0 % | 232 000 |

## Это интересно

**«Исламский банкинг».** В исламской религии ростовщичество считается грехом. На него наложен такой же запрет, как, например, на употребление алкоголя. Считается, что одалживание денег под фиксированный процент недопустимо, потому что доход не оправдан трудом (в отличие от зарплаты) или риском (в отличие от торговли). Таким образом, традиционный сберегательный вклад не соответствует морально-этическим нормам ислама.

Ещё в середине XX в. бизнесмены в мусульманских странах стали обдумывать, как совместить постулаты исламской этики с возможностями быстро растущего мирового финансового рынка. Первый проект «исламского банкинга», не противоречащий законам шариата, был запущен в Египте ещё в 1960-е гг. Но широкое распространение этот род финансовых услуг получил в 80—90-е гг. прошлого века,

когда началось стремительное развитие нефтедобывающих стран Ближнего Востока. В кратчайшие сроки там появилось много богатых и очень богатых людей мусульманского вероисповедания, которые хотели выгодно вложить свои средства.

В основе «исламского банкинга» лежит замена фиксированного процента (такого, как в банковских вкладах и кредитах) на долю в прибыли или плавающую процентную ставку, которая может зависеть, например, от какого-то макроэкономического показателя. Таким образом, в любой финансовый продукт вводится элемент риска, который делает извлечение выгоды законным. Специальные техники финансирования доводят этот риск до минимального, чтобы как можно точнее воссоздать характеристики традиционных европейских финансовых инструментов. Так, в исламском банке:

– вместо сберегательного вклада вам, скорее всего, предложат купить «сукук» — государственную облигацию, которая формально имеет нефиксированную доходность, но в реальности процент по которой можно предсказать с очень высокой долей вероятности;
– вместо ипотеки банк сам купит квартиру, а потом перепродаст её вам по более высокой цене, разрешив выплачивать стоимость постепенно (ведь прибыль в торговле разрешена!);
– паевой инвестиционный фонд не будет содержать ценные бумаги компаний, занимающихся запрещённым для мусульман бизнесом — игорным или алкогольным.

Большинство исламских банков находится в мусульманских странах Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Много их и в Лондоне — крупнейшем финансовом центре Европы.

## Капитализация процентов

При капитализации срок вклада разбит на периоды. В конце каждого периода рассчитывается процентный доход за этот период. Сумма дохода прибавляется к сумме вклада, и в следующем периоде процент начисляется уже на бóльшую сумму. Капитализация чаще всего бывает ежемесячной, ежеквартальной или ежегодной. Для иллюстрации рассмотрим 2 следующих примера:

**Пример 1.** Вы делаете 3-летний вклад в размере 100 тыс. р. под 10 % годовых. Если капитализации нет, через 3 года вы получите 130 тыс. р. А что будет в случае ежегодной капитализации? За первый год банк начислит 10 тыс. р. и прибавит их к сумме вклада. Во второй год 10 % будет начислено уже не на 100, а на 110 тыс. р. Доход за второй год составит 11 тыс., а сумма вклада вырастет до 121 тыс. За третий год будет начислено 12 100, и по истечении 3 лет вы получите 133 100. Это на 3100 р. больше, чем по такому же вкладу без капитализации.



| | Сумма вклада в начале периода (тыс. р.) | Начисленный процент (тыс. р.) | Сумма вклада в конце периода (тыс. р.) |
|---|---|---|---|
| 1-й год | 100 | 10 | 110 |
| 2-й год | 110 | 11 | 121 |
| 3-й год | 121 | 12,1 | 133,1 |

**Пример 2.** Вы делаете вклад на 1 год тоже в размере 100 тыс. р., под 6 % годовых, с ежемесячной капитализацией. Получается, что сумма вклада будет пересчитываться 11 раз! Чтобы понять, сколько выплатит вам банк через год, можно проделать такие же вычисления, как в предыдущем примере (это 12 шагов). Но есть и более простой способ. Через месяц сумма вклада будет 100 тыс. + 100 тыс. × 6 %/12 = 100 тыс. × (1 + 0,005). Через два

месяца — 100 тыс. × $(1 + 0{,}005)^2$, через три — 100 тыс. × $(1 + 0{,}005)^3$, и т. д. К концу года сумма вырастет до 100 тыс. × $(1 + 0{,}005)^{12}$ = = 106 167. Это на 167 р. больше, чем без капитализации.

Таким образом, если вы видите два абсолютно одинаковых вклада с одинаковой процентной ставкой, но один с капитализацией, а другой без неё, то можно не сомневаться, что вклад с капитализацией принесёт больший доход. Однако в реальном мире ставки по вкладам с капитализацией обычно ниже, чем по простым вкладам. Поэтому простой вклад может оказаться более выгодным. В каждом конкретном случае надо сравнить разные предложения, подсчитав ожидаемый доход на калькуляторе или в Excel. Обычно вклады с капитализацией более выгодны, чем простые, если размещать сбережения на долгий срок — от 3 лет. За это время сумма вклада успевает вырасти достаточно, чтобы капитализация принесла плоды. Если вы делаете вклад на год или меньше, эффект от капитализации будет маленьким (как в примере 2). Поэтому для краткосрочных сбережений оптимальным может быть простой вклад, в условиях которого вы не запутаетесь.



ВАЖНО:

Ещё одно важное отличие вклада с капитализацией от вклада без неё заключается в том, что проценты, начисленные по нему и прибавленные к основной сумме вклада, застрахованы в ССВ. Проценты по обычному вкладу начисляются лишь в конце срока, поэтому, если банк разорится раньше, чем закончится срок вашего вклада, проценты вы потеряете.

## *ПРАКТИКА*

### *Упражнение 3.1*

*а*) Медсестра Алла все прошлые 3 года хранила свои сбережения на текущем банковском счёте. С учётом инфляции прошлых лет (значения инфляции прошлых лет есть на сайте Росстата в разделе «Цены») на сколько процентов обесценились её сбережения?

*б*) Теперь она хочет положить эти деньги на сберегательный вклад на 2 года под 9,5 % годовых без капитализации. Какой номинальный прирост денежных средств (в процентах) она получит в конце срока? Каков будет прирост в реальном выражении (после вычета инфляции)?

Прогноз потребительской инфляции в России на следующие несколько лет можно найти на сайте Министерства экономического развития в разделе «Макроэкономика». Также можно почитать в новостях последние заявления Центробанка (ЦБ РФ) или Международного валютного фонда (МВФ) об инфляции. Значения инфляции прошлых лет есть на сайте Росстата в разделе «Цены».

### *Задача 3.1*

Вы хотите сделать вклад в банке на 2 года. Менеджер предлагает вам три варианта:

- вклад «Проще простого». 24 месяца, 8,0 % годовых, без капитализации;
- вклад «Продвинутый». 24 месяца, 7,8 % годовых, с ежеквартальной капитализацией;
- вклад «Эксперт-Плюс». 24 месяца, 7,6 % годовых, с ежемесячной капитализацией.

Какой вклад самый выгодный?

### *Подготовка к дискуссии 3.1*

Приготовьтесь обсудить в классе плюсы и минусы разрешения государством безотзывных вкладов. Будьте готовы защищать какую-либо одну точку зрения. Ваши аргументы могут отражать интересы вкладчиков, банков и государства.

ЗАНЯТИЕ 4

# СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ВКЛАДЫ: КАК СДЕЛАТЬ ВЫБОР

## Жизненная ситуация 1

Вы хотите купить машину за 600 тыс. р. У вас есть только 200 тыс., но вам не хочется влезать в долги. Вы подсчитали, что могли бы откладывать с зарплаты на эту серьёзную покупку по 20 тыс. в месяц. Сколько времени вам потребуется, чтобы накопить необходимую сумму и какой вклад вы выберете?

## Жизненная ситуация 2

Подруге, давно мечтающей поехать поучить английский язык за границей, в декабре заплатили на работе премию в 100 тыс. р. Через Интернет она нашла курсы в Европе, где обучение и проживание стоят 4 тыс. евро. Подруга решила не тратить полученную премию, а отложить, чтобы поехать учиться в июле. Как ей в этом поможет банк? Сколько ещё ей надо собрать денег, чтобы хватило на поездку?

Чтобы принять правильное решение самому и дать совет подруге, прочтите это занятие о разнообразии банковских вкладов.

## Время — деньги

Познакомившись с условиями вкладов любого банка, вы увидите, что чем дольше срок вклада, тем выше процентная ставка. Из-за чего это происходит?

Во-первых, банк заинтересован в привлечении денег на более длительный срок и готов платить за это более высокую цену. Чем дольше срок вкладов физических лиц, тем больше у банка свободы в распоряжении деньгами. Так, он может выдать больше долгосрочных кредитов, которые принесут высокий доход.

Во-вторых, сами вкладчики обычно не хотят «замораживать» деньги надолго и требуют более высокую компенсацию за долгосрочные вклады. Чем дольше срок вклада, тем выше вероятность, что:

- вы захотите снять деньги досрочно из-за непредвиденных расходов;
- банк может разориться из-за неразумного управления средствами;
- начнёт резко снижаться курс валюты, в которой открыт вклад, и держать сбережения в этой валюте станет невыгодно;
- в экономике начнётся подъём, ставки по вкладам вырастут и по сравнению с новыми предложениями на рынке ваш вклад будет менее привлекательным.

Получается, что чем дольше срок, на который вы «замораживаете» деньги, тем выше ваши риски. В то же время для банка долгий срок предпочтителен, поскольку он даёт ему возможность вкладывать деньги клиентов в разные проекты, а не только в краткосрочные. Именно за это банк и готов вам предложить более высокую ставку.

## Как определиться со сроком вклада

С одной стороны, вам хочется получить процент повыше, с другой стороны, класть деньги надолго рискованно в силу указанных выше причин. Каждому человеку в его конкретной ситуации нужно искать компромисс. Очень важно понимать, ради чего делаются сбережения.

- Самый простой вариант — когда вы копите к определённой дате, например к отпуску. Тогда срок вклада определяется датой отпуска.
- Ещё одна простая ситуация — когда вы копите на какую-то конкретную покупку. Вы знаете, сколько стоит вещь, сколько у вас уже накоплено и сколько приблизительно вы будете откладывать в месяц. Прибавив проценты, вы можете подсчитать, к какому сроку достигнете необходимой суммы. На этот срок вам и нужно делать вклад.
- Если вы откладываете деньги на пока ещё неопределённую цель (например, «на чёрный день»), это уже более сложная задача. В этой ситуации можно разделить ваш капитал на несколько вкладов с разными сроками. Тогда на часть денег вы получите более высокий доход, а другая часть будет доступна раньше, если возникнет необходимость в непредвиденных тратах.

НА ЗАМЕТКУ:

Большинство банков предлагают вклады сроком 3, 6 и 9 месяцев, 1, полтора, 2, 3 года и 5 лет. Но некоторые банки позволят вам сделать вклад на любой срок, какой пожелаете, не обязательно кратный 3 месяцам.

## Другие важные различия сберегательных вкладов

**Валюта.** Вы можете выбрать, в какой валюте хранить деньги. Сегодня большинство российских банков предлагают вклады в рублях, долларах США и евро. Некоторые банки также опериру-

ют британскими фунтами, швейцарскими франками, японскими иенами и другими валютами. Зайдите на сайт любого банка, и вы увидите, что ставки для разных валют разные. Это происходит из-за того, что в разных странах наблюдается разный уровень инфляции и обменный курс меняется со временем. Если банки ожидают, что доллар подорожает по отношению к рублю, ставки по долларовым вкладам будут ниже.

НА ЗАМЕТКУ:

Если вы копите на конкретную покупку, лучше всего сделать вклад в той же валюте, в которой вы собираетесь за покупку расплатиться, т. е. если вы хотите купить телевизор в России, вам подойдут рубли. А если вы едете учиться в Чехию, лучше сберегать в евро. Таким образом вы снизите свои риски. Ведь как бы ни поменялся обменный курс, вы получите именно ту сумму, которая вам нужна (в пересчёте на нужную вам валюту).

Если вы сберегаете на неопределённую цель, выбирайте ту валюту, которая вам кажется наиболее надёжной. Почитайте новости и решите, экономика какой страны вам представляется более стабильной в настоящее время. А ещё лучше — «не класть все яйца в одну корзину» и открыть вклады сразу в нескольких валютах. Если одна из них упадёт в цене, то другая вырастет, и это лучшая страховка от колебаний обменного курса.



НА ЗАМЕТКУ:

Некоторые банки предлагают мультивалютные вклады. В рамках одного вклада вы можете разделить сумму между 2 или 3 валютами, а потом ещё и конвертировать часть денег из одной валюты в другую в течение срока вклада. Это очень удобно, и вы сможете почувствовать себя управляющим небольшим инвестиционным портфелем.

Но будьте внимательны: конвертация может обойтись вам дорого. Обменный курс внутри мультивалютного вклада нередко сильно отличается от курса ЦБ или обменных

пунктов. Допустим, курс ЦБ 32 р. за доллар. Обменные пункты (в том числе и касса вашего банка) покупают доллар за 31 р. и продают за 33 р. Тем не менее внутри вклада один дополнительный доллар обойдётся вам уже в 34—35 р., а обратная конвертация будет по курсу 30 или даже 29 р. за доллар. Если вы не уверены, по какому курсу будет произведена конвертация на вашем мультивалютном вкладе, посмотрите договор. Там должно быть написано, как рассчитывается курс или где можно посмотреть текущий курс (на сайте или в вашем электронном личном кабинете). Если вам всё равно ничего не понятно, позвоните в банк и поинтересуйтесь у менеджера — он обязан назвать вам текущий курс.

**Возможность пополнения.** Есть вклады, в течение срока которых на них можно вносить дополнительные деньги. Проценты на добавленные деньги будут рассчитываться на оставшийся срок вклада, но по той же ставке, что и на изначальную сумму вклада. Такие вклады наиболее полезны, если вы хотите сделать дорогую покупку и планируете собирать средства постепенно. Например, вы можете пополнять вклад каждый месяц, откладывая с зарплаты.

Представьте, что вашим друзьям подарили на свадьбу 50 тыс. р. На эти деньги они решили сделать ремонт, но, составив смету, поняли, что для хорошего ремонта им не хватает ещё 60 тыс. Они решили положить 50 тыс. р. в банк под процент и в течение полугода сберегать ещё по 10 тыс. р. в месяц. Им как раз подойдёт пополняемый вклад на полгода. Допустим, в банке им предложили ставку 8 % годовых без капитализации, но с возможностью пополнения, и они каждый месяц вносили ещё по 10 тыс. р. Сколько денег у них окажется на счёте через полгода?

Через полгода ваши друзья получат:

$$50\ \text{тыс.} \times (1 + 0{,}08/2) + 10\ \text{тыс.} \times (1 + 0{,}08 \times 5/12) +$$
$$+ 10\ \text{тыс.} \times (1 + 0{,}08 \times 4/12) + 10\ \text{тыс.} \times (1 + 0{,}08 \times 3/12) +$$
$$+ 10\ \text{тыс.} \times (1 + 0{,}08 \times 2/12) + 10\ \text{тыс.} \times (1 + 0{,}08 \times 1/12) +$$
$$+ 10\ \text{тыс.} = 113\ \text{тыс. р.}$$

Таким образом, они смогут сделать ремонт за 110 тыс. р., а на оставшиеся 3 тыс. устроить пикник для друзей.

**Возможность частичного снятия.** Теперь предположим обратную ситуацию. Другой паре ваших друзей — молодожёнам Ане и Кириллу — тоже подарили 50 тыс. р. на свадьбу. Аня хочет положить их в банк, а через полгода потратить на отпуск. Но Кирилл беспокоится: у него давно барахлит машина, и, если она совсем сломается, понадобятся деньги на ремонт. Аня и Кирилл могут закрыть вклад и снять деньги досрочно.

Помните, что всегда можно закрыть вклад досрочно и забрать деньги — это гарантировано законом РФ! Но если Аня с Кириллом так поступят, они потеряют процентный доход на все 50 тыс. р.

Ребятам подойдёт вклад с возможностью частичного снятия денег. Банк предложил им вклад под 7 % годовых без капитализации на полгода. Если снять часть денег раньше, к ним будет применён процент всего 0,5 % годовых (как по текущему счёту). Зато на оставшуюся сумму будет начислено 7 %. Это лучше, чем ничего. Подсчитаем, сколько будет на счёте Ани и Кирилла через полгода, если им потребуется снять 20 тыс. р. на ремонт через 2 месяца:

$$(50\,000 \text{ р.} - 20\,000 \text{ р.}) \times (1 + 0{,}07 / 2) = 31\,050 \text{ р.}$$

Возможность частичного снятия — это очень удобная услуга, но за удобство всегда надо платить. Ставки по таким вкладам всегда ниже, чем по обычным вкладам. В практическом упражнении 4.3 «Как побороть неопределённость?» вы научитесь принимать решение о сроке вклада в тех случаях, когда не уверены, что готовы расстаться с деньгами до окончания срока.



ВАЖНО:

В отделении банка внимательно прочтите договор! Даже если вам кажется, что вы узнали обо всех условиях вклада на сайте банка или от менеджера, в договоре может оказаться важная дополнительная информация. Чтобы узнать, к каким последствиям может привести невнимательное изучение договора, прочтите рубрику «Это интересно»: «Зачем читать банковский договор (Часть I. Вклады)».

## Как выбрать банк

**Участие в Системе страхования вкладов.** Вы определились, какой вклад хотели бы открыть, и видите, что многие банки предлагают вклады такого типа. Первым и самым главным критерием выбора для вас должно быть участие банка в ССВ, о которой мы подробно говорили на первом занятии. Если банк застрахован и ваш вклад вместе с процентами не превышает установленный страховой лимит (700 тыс. р.), то даже в случае разорения банка вы сможете вернуть свои деньги.

Сегодня все коммерческие банки, которые хотят иметь право принимать вклады физических лиц, должны вступить в ССВ. Но помимо коммерческих банков, вклады принимают микрофинансовые организации (МФО), о которых мы поговорим позже, и кредитные кооперативы. На эти организации закон о страховании вкладов не распространяется. Иногда отличить подобную организацию от банка довольно сложно, поэтому всегда следует уточнять, входит ли организация, принимающая у вас вклад, в ССВ.

Если вклад не застрахован, у вас всё ещё есть шанс вернуть свои деньги через суд в случае банкротства организации. Но, во-первых, это может быть очень длительной и дорогой процедурой, а во-вторых, всё равно нет гарантии, что свои деньги вам удастся получить.

Следующие важные критерии выбора — это процентная ставка и надёжность банка. Между этими двумя показателями — обратная зависимость, т. е. в самых надёжных и известных банках ставки самые низкие, и наоборот. Высокая ставка — это плата за риск, который несёт вкладчик, отдавая деньги банку с плохой репутацией или ещё себя никак не проявившему. Естественно, вам бы хотелось получить и высокую ставку, и уверенность в сохранности ваших денег. Как этого добиться?

**Процентная ставка.** При условии что, во-первых, вы ограничили свой выбор только банками — участниками ССВ и, во-вторых, сумма ваших накоплений меньше страхового лимита

(700 тыс. р.), вы можете смотреть только на процентную ставку, потому что сохранность вашего вклада гарантирована государством. Единственное, что вы рискуете потерять, — это проценты. Но чтобы избежать и этого риска, можно положить деньги на вклад с капитализацией. Тогда проценты будут прибавляться к сумме вклада и тоже будут застрахованы. Но учтите, что тогда максимальная застрахованная сумма изначального вклада для вас становится уже не 700 тыс., а 700 тыс. минус ожидаемые проценты.

Итак, при соблюдении всех перечисленных условий вы можете выбрать банк просто по доходности, т. е. с самой высокой процентной ставкой.

ВАЖНО:

Не путайте сберегательный вклад со сберегательным сертификатом, инвестиционным вкладом и другими инвестиционными продуктами, которые не подлежат страхованию через ССВ. В банке вам могут предложить много интересных вариантов вложения денег, и некоторые из них будут очень похожи на стандартный сберегательный вклад. Чтобы не ошибиться, обязательно уточните у менеджера, покрывает ли ССВ те банковские услуги, которые вы собираетесь приобрести.



ВАЖНО:

Если у вас больше 700 тыс. р., почти всегда наиболее рациональным решением будет разделить имеющуюся сумму на несколько вкладов в разных банках. Тогда вы тоже сможете выбирать по единственному критерию — доходности.

Помните, что государство гарантирует сохранность ваших средств, только если вы размещаете не более 700 тыс. р. в разных банках. Средства на разных вкладах в одном и том же банке или разных филиалах одного и того же банка суммируются, и в случае банкротства возврата денег свыше 700 тыс. р. вам придётся требовать через суд.

**Надёжность.** Если по какой-то причине вы всё же хотите положить все деньги в один банк (например, вам предлагают очень

привлекательную ставку по вкладу более 1 млн р.), риску подвергается вся сумма свыше 700 тыс. р. В этом случае нужно учитывать надёжность банка. Оценить её сложно порой даже опытному финансисту, но существуют рейтинги банков по надёжности, которые составляются профессиональными организациями и учитывают совокупность многих факторов: размеры активов, задолженности и пр. Эти рейтинги доступны в Интернете. Воспользуйтесь ими, чтобы сравнить несколько банков между собой и выбрать банк с оптимальным для вас соотношением ставки и надёжности.

Вот некоторые из этих рейтингов:

- по активам нетто — в них входят кредиты, выданные банком физическим лицам и организациям, вложения банка в ценные бумаги и другие активы. Высокие активы нетто указывают на то, что это крупный банк, а крупные банки меньше страдают во время кризисов, чем мелкие, потому что получают больше поддержки от государства. Этот рейтинг можно найти на портале banki.ru в разделе «Рейтинги банков».
- кредитные — с их помощью оценивают способность банков расплатиться по своим обязательствам перед вкладчиками и инвесторами. Эта способность зависит от соотношения кредитов и депозитов в портфеле банка: их размера, сроков и качества. Кредитные рейтинги составляют международные рейтинговые организации Standard & Poors (S&P), Moody's и Fitch и несколько российских компаний. Кредитные рейтинги и их описание можно тоже найти на портале banki.ru в разделе «Рейтинги банков». Эти рейтинги обозначаются буквами *A*, *B*, *C* и *D*. *AAA* (или *Aaa*) — самый хороший. Так, банк с рейтингом *BB* надёжнее банка с рейтингом *CCC*, а банк с рейтингом *A* надёжнее их обоих.

Также при выборе банка вы можете обратить внимание на его репутацию с точки зрения уровня обслуживания и использования банковских уловок (о некоторых из них мы рассказывали в рубрике «Это интересно» в конце прошлого занятия). Почитайте отзывы в Интернете, спросите у родственников и друзей, доволь-

ны ли они своим банком. Главное, придерживайтесь логики. Ваш выбор должен быть рациональным, а не основываться на эмоциях под воздействием красочной рекламы.

## Делаем сбережения: пошаговый план

Если вы хотите начать делать сбережения, помните о 4 важных шагах. Каждый из них по-своему важен для принятия правильного решения, и мы рекомендуем действовать именно в этой последовательности (рис. 4.1).

**Теперь вы готовы сделать выбор!**

Первые сбережения — это важный шаг к взрослению и независимости. Молодых людей, которые заработали свои первые деньги и сделали свой первый вклад, обычно переполняет гордость. Это очень приятное ощущение — понимать, что вы не просто зарабатываете и тратите деньги, а с умом ими распоряжаетесь, инвестируя в своё будущее. Следующие практические задания помогут вам лучше подготовиться к использованию банковских вкладов в реальной жизни.



### Это интересно

**Зачем читать банковский договор (Часть I. Вклады)**

Невнимательное чтение контракта может привести к неприятным последствиям. Все они законны с юридической точки зрения, и вы не сможете подать за это в суд на банк за факт их наступления[12]. Защититься от них можно, если внимательно

[12] О незаконных действиях банков читайте в теме 8 «Риски в мире денег: как защититься от разорения».

**Рис. 4.1.** Пошаговый план для принятия решения о сбережениях

прочитать договор и попросить менеджера разъяснить все непонятные места. Приводим эти ситуации в порядке возрастания возможных потерь.

**Сложности с возвратом наличных после закрытия вклада.** Зачастую, как и в случае с текущими счетами, чтобы получить наличные деньги даже с уже закрытого вклада, вам нужно предупредить банк о своём намерении за 2—3 рабочих дня, чтобы банк имел нужную сумму в кассе. Чтобы закрыть вклад досрочно, банк тоже надо предупредить за несколько рабочих дней.

О таких условиях нужно обязательно читать в контракте или (если там не написано) узнавать у менеджера. Незнание не приведёт вас к потере денег, но может создать определённые неудобства из-за необходимости неоднократно являться в банк. Вы потеряете время, и могут быть нарушены другие ваши планы.

**«Юбилейная ставка».** Иногда банки рекламируют сверхвысокие ставки по вкладам в связи с каким-то событием. Им может быть что угодно: юбилей банка, победа российской сборной на Олимпиаде, инаугурация Президента.

Банк может предложить вам сделать вклад на специальных условиях, если вы стали «почётным клиентом» или оформили «золотую» карту, например разместить деньги на год по очень выгодной ставке в 15 %, в то время как другие банки не дают больше 10 %. Но если вы внимательно изучите договор, то может выясниться, что эта ставка действует только в течение первых 1—3 месяцев вклада, а потом снижается, например, до 5 %. Если вклад предполагает ставку 15 % в первые 2 месяца и 5 % в последующие 10, то за год вы заработаете $(15\ \% \times 2/12 + 5\ \% \times 10/12) \approx 6{,}7\ \%$. За это время в другом банке вы могли бы заработать 10 %.

**Отмена автоматической пролонгации вклада.** Представьте, что вы сделали вклад на 1 год под 10 %. Менеджер банка рассказал, что это вклад с автоматической пролонгацией,

и в контракте написано, что, если по истечении года вы не закроете вклад, он будет автоматически продлён ещё на год под те же 10 %.

Через год деньги вам не потребовались, и вы решили подержать их в банке ещё год. Изучив в Интернете новые ставки, вы узнали, что в новом году они чуть ниже — от 8 до 9,5 %, и решили ничего не делать, чтобы ваш старый вклад пролонгировался под 10 % годовых. По прошествии года вы приходите в банк забрать вклад и узнаёте, что вам начислили проценты только за первый год, а весь второй год деньги лежали на сберегательном счёте без дохода. Менеджер банка ссылается на следующий абзац в договоре:

*«Банк имеет право отменить автоматическую пролонгацию вклада по своему усмотрению, о чём он обязан оповестить Вкладчика не позднее чем за 2 месяца до принятия решения об отмене пролонгации путём размещения объявления на сайте банка или на доске объявлений в отделении банка».*

Заметить такое оповещение сложно, даже если вы регулярно заходите в отделение или на сайт. А если вы сделали вклад и забыли о банке на год, вы тем более не сможете вовремя получить эту информацию. Однако если бы вы внимательно читали договор, то помнили бы о возможности отмены пролонгации. За несколько дней до истечения срока вклада вы могли бы позвонить в банк и узнать, поменялись ли условия.

## *ПРАКТИКА*

### *Упражнение 4.1*

Вернитесь к жизненной ситуации 1 в начале занятия. Изучите предложения банков в вашем городе (вы можете воспользоваться порталом banki.ru).

*а*) Выберите банк, услугами которого вы хотели бы воспользоваться. Выберите вклад или комбинацию вкладов. Объясните свой выбор.

*б*) Подсчитайте, сколько времени вам потребуется, чтобы накопить на автомобиль.

При ответе на вопросы учитывайте, что копить на машину вам придётся более года, а значит, следует учесть эффект инфляции. Тот же самый автомобиль через несколько лет будет стоить дороже. Прогноз потребительской инфляции в России на следующие несколько лет можно найти на сайте Министерства экономического развития в разделе «Макроэкономика». Также можно почитать в новостях последние заявления Центробанка (ЦБ РФ) или Международного валютного фонда (МВФ) об инфляции.



### *Упражнение 4.2*

Вернитесь к жизненной ситуации 2 в начале занятия. Изучите предложения банков в вашем городе (вы можете воспользоваться порталом banki.ru). Узнайте текущий обменный курс рубля к евро на главной странице сайта Центробанка.

*а*) Нужен ли подруге пополняемый вклад?

*б*) Какой вклад и в каком банке вы посоветуете ей сделать?

*в*) С учётом начисленных процентов сколько ещё подруге понадобится собрать денег?

Покупка подруги произойдёт уже очень скоро — через полгода. Поэтому для простоты вы можете пренебречь инфляцией и считать, что в июле курсы будут по-прежнему стоить 4 тыс. евро.

*Упражнение 4.3.*
*Как побороть неопределённость*

Возможность частичного снятия — это очень удобная услуга, но за удобство приходится платить. Ставки по таким вкладам всегда ниже, чем по обычным. Поэтому прежде чем открывать такой вклад, ответьте на два вопроса:

1) Есть ли вероятность, что деньги потребуются мне раньше? Если нет, то сделайте обычный вклад. Если да, то задайте себе следующий вопрос:

2) Могу ли я получить больший процент, если разобью сумму на два разных вклада и потом в случае необходимости закрою только один? Ответ почти всегда будет положительным!

Например, родители делают вклад на 100 тыс. р., но боятся, что в течение года им могут понадобиться 30 тыс. на операцию бабушке. Банк предлагает вклады с возможностью частичного снятия средств под 7 % и без такой возможности — под 8 % годовых. Вот возможные варианты развития событий. Рассчитайте количество денег на счёте ваших родителей через год:

| Прогнозируемое событие | Вклад под 7 % | Два вклада под 8 % |
|---|---|---|
| Операция нужна | ... | ... |
| Операция не нужна | ... | ... |

Подсчитав, вы убедитесь, что родителям выгодно разбить вклад на две части в любом случае, потому что они точно знают, сколько именно денег им может понадобиться. Чем с большей точностью мы можем предсказать свои будущие расходы, тем выгоднее можем инвестировать средства.

Если бы родители знали ещё и когда конкретно могут понадобиться деньги, у них был бы ещё один хороший вариант. Представьте, что 30 тыс. р. могут понадобиться не на операцию

бабушке, а на ремонт крыши на даче после зимнего сезона. Нужен ремонт или нет, станет известно только в мае. А сейчас ноябрь. Ставки по полугодовым вкладам без частичного снятия — 7 %. Родители могут положить 30 тыс. в банк на полгода и 70 тыс. на год. Если в мае ремонт не понадобится, родители смогут снова положить 30 тыс. в банк на полгода, да ещё и с набежавшими процентами. Конечно, мы не знаем, какие будут ставки через полгода, но если экономика стабильна, они вряд ли сильно изменятся за столь короткий срок. Поэтому предположим, что и в мае полугодовые ставки равны 7 %. Сколько денег будет на счетах родителей через год?

| | |
|---|---|
| Ремонт нужен | ... |
| Ремонт не нужен | ... |

Этот вариант окажется лишь немного хуже двух годовых вкладов под 8 %, если ремонта не случится (на сколько?). Но он будет намного лучше, если ремонт всё-таки потребуется (на сколько лучше?), потому что родители получат процент с 30 тыс. р. хотя бы за полгода.



*Задание для выполнения вместе с родителями 4.1*

Узнайте, есть ли у ваших родителей сберегательные вклады. Попросите их показать вам договор с условиями одного или нескольких вкладов. Узнайте, с какой целью они сделали эти вклады.

*а*) Все ли средства на сберегательных вкладах ваших родителей застрахованы ССВ? Если нет, то что им следует сделать?

*б*) Узнайте, почему родители выбрали именно этот банк и именно такой вид вклада. Изучите банковские предложения и оцените, можно ли разместить деньги на более выгодных условиях.

ЗАНЯТИЕ 5

# КРЕДИТЫ: КОГДА ИХ БРАТЬ И КАК ОЦЕНИТЬ

## Жизненная ситуация

У ваших знакомых скоро должен родиться ребёнок, и им надо подготовиться к этому радостному событию — поменять в квартире окна, утеплить пол и купить детские вещи (кроватку, коляску и т. д.). Они подсчитали, что на это им понадобится около 100 000 р., но у них есть только 40 000 р., а деньги нужны прямо сейчас. Какой банковской услугой они могут воспользоваться? Во сколько обойдётся кредит и как не запутаться в условиях договора?

## Это интересно

**Кредит на покупку кота**

В декабре 2012 г. на портале «ВЕСТИ» появился новостной сюжет про жительницу Екатеринбурга, которая попросила в банке кредит размером 100 тыс. р. на покупку кота. Клиентка объяснила, что хочет сделать себе такой подарок к Новому

году. Удивлённые сотрудники банка провели проверку и выяснили, что цены на кота породы мейн-кун, которого хотела купить клиентка, с хорошей родословной действительно начинаются от 80 тыс. р. Так как документы клиентки были в порядке, банк принял положительное решение и выдал женщине кредит на запрошенную сумму. (www.vesti.ru, 24.12.2012)

Действительно, потребительское кредитование в России набирает обороты. Всё больше граждан не хотят откладывать осуществление своей мечты и копить необходимую сумму, а готовы заплатить больше в будущем, чтобы получить желаемую вещь или услугу сегодня. По данным социологического опроса фонда «Общественное мнение», в конце 2012 г. кредит имели 26 % россиян и 10 % планировали взять кредит в следующем году.

## Что такое банковский кредит



**Банковский кредит** для физических лиц — это услуга, при которой банк выдаёт определённую сумму денег физическому лицу во временное пользование с условием возврата через оговорённый срок с процентами.

Кредит — это, по сути, вклад наоборот: не банк занимает у вас и платит за это процент, а вы занимаете у банка. В отличие от стандартного вклада, стандартный кредит выплачивается (*погашается*) не в конце срока, а в виде регулярных выплат на протяжении всего срока действия кредита. Таким образом, база, с которой рассчитываются проценты, постепенно снижается.

Например, если вы берёте кредит на сумму 100 000 р. под 20 % годовых на 6 месяцев, банк может предложить вам погашать

кредит равными частями раз в месяц. Как рассчитать размер ежемесячной выплаты? Его можно рассчитать путём обратных вычислений вот в такой таблице:

| Месяц | Сумма долга в начале месяца | Проценты, начисленные за месяц | Ежемесячный взнос на погашение | Сумма долга в конце месяца |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 100 000 | 1667 | 17 652 | 84 014 |
| 2 | 84 014 | 1400 | 17 652 | 67 762 |
| 3 | 67 762 | 1129 | 17 652 | 51 239 |
| 4 | 51 239 | 854 | 17 652 | 34 441 |
| 5 | 34 441 | 574 | 17 652 | 17 363 |
| 6 | 17 363 | 289 | 17 652 | 0 |

Но для простоты вы можете воспользоваться online-калькуляторами, которые есть в свободном доступе на многих интернет-сайтах. Например, на www.calculator-credit.ru.

Во сколько обойдётся кредит в нашем примере? В сумме за полгода вы заплатите банку 17 652 р. × 6 = 105 914 р., т. е. кредит обойдётся вам в 5914 р.

Процентная ставка по кредиту рассчитывается банком, исходя из риска, что заёмщик не вернёт деньги. Этот риск определяется тремя основными факторами:

- надёжностью конкретного заёмщика;
- общей экономической обстановкой в стране;
- сроком кредита (чем он дольше, тем выше неопределённость по первым двум пунктам)

Конечно, банк не знает, насколько благонадёжен каждый конкретный заёмщик. Это знают о себе только сами клиенты банка, но даже они не всегда в состоянии здраво оценить свою платёжеспособность в будущем. Вот почему банк собирает информацию о заёмщике и на её основе составляет мнение о его надёжности. Так, критериями надёжности могут быть стабильная занятость, уровень заработной платы, наличие поручителя или возможность предоставления залога. Чем надёжнее заёмщик, тем ниже будет ставка.

## Как узнать реальную ставку по кредиту

Будьте осторожны, читая рекламные предложения банков. Зачастую ставка по кредиту, указанная в рекламе, не будет иметь ничего общего с той ставкой, которую вам придётся платить.

Во-первых, в рекламе всегда указана самая низкая из всех возможных ставок. Например, кредит по такой ставке может взять 35-летний сотрудник государственного учреждения с зарплатой 100 тыс. р./мес. под залог своего автомобиля. Если вам 25 лет, ваша зарплата ниже 50 тыс. р. и вам нечего предоставить в залог, ставка будет гораздо выше.

Это первое различие не самое опасное, потому что о нём вам обязательно сообщит сотрудник банка после проверки документов и расчёта процента, полагающегося в вашем конкретном случае. Намного более неприятным может оказаться второе различие, о котором вы не узнаете в банке, но которое указано в договоре.

Банки почти всегда включают в кредитный договор дополнительные условия, которые значительно увеличивают заявленную в договоре ставку. Самые распространённые дополнительные условия — это:

– комиссия банка за обслуживание кредита;
– страхование вашей жизни (за которое платите вы сами);
– подключение дополнительных платных услуг: sms-оповещений, интернет-банка и т. д.

Ставку, которая выходит с учётом всех этих дополнительных платежей, принято называть *эффективной ставкой* (т. е. настоящей). Если вы невнимательно ознакомитесь с условиями договора, то об эффективной ставке по своему кредиту узнаете уже после того, как начнёте делать выплаты.

До 2007 г. банки вообще не были обязаны называть клиенту эффективную ставку. В конце 2006 г. ЦБ РФ обязал российские банки раскрывать эффективную ставку по кредиту с учётом всех дополнительных комиссий и платежей[13].

[13] Указание № 1759-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П» от 12.12.2006.

ВАЖНО:

Чтобы узнать эффективную ставку по кредиту:

- внимательно прочитайте договор;
- попросите сотрудника банка рассчитать и распечатать для вас эффективную процентную ставку по кредиту и полный график выплат на погашение кредита.

Помните, что по закону банк обязан предоставить вам эту информацию!

И наконец, третий фактор, способный повлиять на реальную процентную ставку по кредиту, — это ваша собственная неосторожность. За просрочку регулярных платежей банки начисляют очень высокие штрафы. Поэтому внимательно отслеживайте своевременность выплат (поставьте напоминание на телефоне!) и не берите кредит, если не уверены, что сможете платить по назначенному графику.

В 2013 г. вполне могла произойти следующая история. Молодой сотрудник автосервиса Владимир увидел на улице рекламу «50 тыс. р. на 1 год от 20 % годовых. Банк *XXX* — открой новые горизонты!» Он тут же представил себе, как мог бы поехать со своей любимой девушкой отдыхать в Гоа, и решил зайти в банк *XXX*. В банке он рассказал о своём возрасте (22 года) и доходе (30 тыс. р./мес.), и менеджер сказал, что в его случае банк может предложить кредит под 35 % годовых. Когда Владимир поинтересовался, сколько ему придётся платить в месяц, менеджер рассчитал, что это будет 5174 р. В эту сумму включена стоимость страховки, комиссия банка за обслуживание и услуга sms-оповещений. Таким образом, эффективная ставка для Владимира составит 42 % годовых. Владимир согласился на условия кредита, получил 50 тыс., купил путёвку и первые 2 месяца исправно делал взносы на погашение. На третий месяц он уехал с девушкой в Гоа и забыл сделать взнос, а вспомнил об этом, только когда пришло время платить четвёртый взнос. За месяц на просроченный платёж согласно условиям договора был начислен штраф в размере 30 % платежа. Владимир погасил задолженность и больше не пропускал платежи. В итоге за год он заплатил

63 643 р. (а если бы он действительно мог взять кредит по рекламируемой ставке и не имел штрафов, то заплатил бы всего 55 581 р.).

Заметим, что в данном примере банк не совершал никаких противозаконных действий и не обманывал Владимира. В рекламе говорилось о ставках «*от 20 %*», менеджер раскрыл Владимиру эффективную ставку при подписании договора, штраф за невыполненный взнос был прописан в договоре. Этот пример показывает, как важно учитывать все условия договора и грамотно оценивать своё финансовое положение при решении взять кредит.

## Как понять, нужен ли вам кредит и можете ли вы его себе позволить

Вопреки тому, чему учили в школе наших бабушек и дедушек, брать в долг само по себе не плохо. Занятые деньги могут открыть перед вами новые возможности: например, предпринимателям почти всегда приходится брать в долг, чтобы построить бизнес. Но есть «хорошие» долги и есть долги «плохие». В чём между ними разница?

| «Хороший» кредит | «Плохой» кредит |
|---|---|
| Обдуманный и хорошо спланированный | Спонтанный |
| Вы в состоянии его погасить | Погашение не вписывается в ваш бюджет |
| Открывает перед вами новые долгосрочные возможности. Например, образовательный кредит позволит вам получить более высокооплачиваемую работу в будущем | Удовлетворяет сиюминутные желания, расходуется на покупку необязательных вещей, например, на дорогой телефон/шубу или поездку на курорт |
| Позволяет сократить другие статьи расходов. Например, ипотека избавляет вас от необходимости снимать квартиру | Кредит на покупку товара, который не только вам не по карману, но и сопровождается дополнительными тратами. Например, автомобиль требует затрат на обслуживание |
| Дешёвый: низкая эффективная процентная ставка и короткий срок | Дорогой: высокая эффективная процентная ставка и длинный срок |

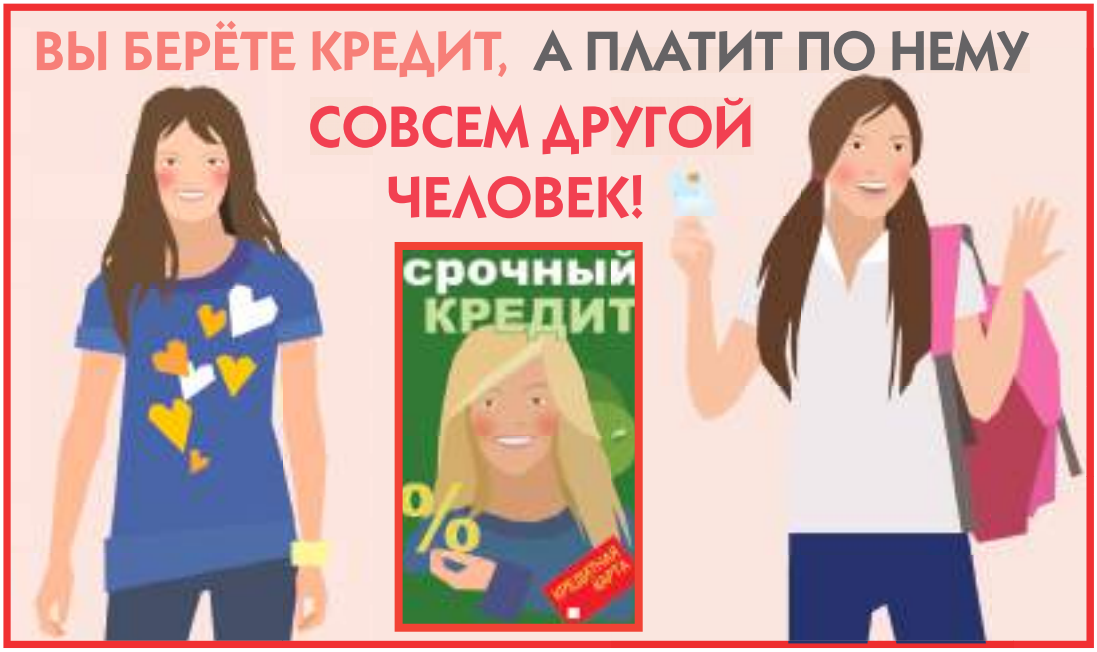



**Рис. 5.1.** Реклама кредитов на пластическую хирургию – пример эмоциональной рекламы, которая может побудить вас взять необдуманный кредит.

Понятно, что бывают случаи, когда кредит представляется единственным вариантом решения неотложной проблемы, например оплаты срочной операции, необходимой близкому родственнику.

Если вы научитесь здраво оценивать свои финансовые возможности, планировать бюджет с учётом погашения кредита и грамотно общаться с банками, вы никогда не возьмёте «плохой» кредит. Давайте рассмотрим 2 примера.

**Пример 1.** Андрей работает продавцом-консультантом в спортивном магазине рядом с домом. Его оклад составляет 10 тыс. р. плюс процент от продаж. В последние полгода его месячный доход составлял от 20 тыс. до 40 тыс. р. (после вычета налогов). В среднем он тратит около 30 тыс. р. в месяц: 10 тыс. — на оплату жилья (снимает квартиру вместе с двумя друзьями), 10 тыс. — на еду и повседневные нужды, 5 тыс. — на одежду и изредка покупку мелкой электроники и 5 тыс. — на развлечения. Андрей хочет купить машину в кредит. У него есть кое-какие сбережения — подарок родителей на 18-летие, и он может полностью потратить их

на первоначальный взнос. Банк рассчитал, что сумма ежемесячного платежа по кредиту составит 15 тыс. р. Андрей рассуждает так: «Во-первых, я буду очень стараться на работе, чтобы каждый месяц делать максимум продаж и получать 40 тыс. Во-вторых, если я перестану тратить деньги на развлечения, у меня останется ровно 15 тыс. р. на погашение кредита. Значит, автомобиль мне по карману!» Прав ли Андрей?

Андрей не прав: эта покупка не вписывается в его бюджет. Во-первых, нет никакой гарантии, что если он будет сильно стараться на работе, то каждый месяц будет получать 40 тыс. р. Объём продаж может зависеть от других факторов (сезонности спроса, ценовой политики магазина и т. д.). Кроме того, Андрей может заболеть и пропустить часть рабочих дней, что сократит его продажи. Во-вторых, Андрей слишком оптимистично оценил свою способность полностью отказаться от развлечений. Логичнее было бы рассчитывать на отказ от какой-то части привычного набора развлечений. Машина не заменит ему хобби и общения с друзьями. Мы видим, что Андрей уже рискует не выполнить своих обязательств по кредиту. В-третьих, взяв кредит, Андрей будет еле-еле сводить концы с концами. Если возникнут непредвиденные расходы (потребуются лекарства, сломается холодильник, украдут телефон), он окажется в безвыходной ситуации. В-четвёртых, Андрей не заложил в бюджет дополнительные траты на бензин и обслуживание автомобиля. Вот почему этот кредит ему не по карману.

**Пример 2.** Костя — ветеринар. Он недавно сменил работу и теперь вместо 45 тыс. получает 60 тыс. р. в месяц (после вычета налогов). Зарплата фиксированная. Единственный минус новой работы — она находится далеко от дома и остановок общественного транспорта, и ему часто приходится вызывать такси. Он тоже хочет взять машину в кредит, и банк предлагает ему те же условия, что и Андрею. Когда Костя получал 45 тыс. р., он распоряжался ими следующим образом: 15 тыс. — на аренду жилья, 10 тыс. — на еду и повседневные нужды, 5 тыс. — на одежду и покупку мелкой электроники, 10 тыс. — на развлечения, и 5 тыс. он сберегал. Может ли Костя позволить себе этот кредит?

Да, может. Во-первых, его доход недавно вырос ровно на величину предполагаемых выплат по кредиту. Костя привык обходиться 45 тыс. р. в месяц. Значит, ему не придётся менять привычный образ жизни ради погашения кредита. Во-вторых, кредит оставляет ему возможность по-прежнему делать сбережения. Более того, он тратит значительную часть своего дохода на развлечения. Вот почему в случае непредвиденных расходов он сможет воспользоваться накопленными деньгами и отказаться от части развлечений. И наконец, машина сократит его расходы на такси.

## Что нужно, чтобы взять кредит

Наверняка вы слышали от знакомых истории, когда банк отказал им в кредите. Почему некоторым отказывают в займе? Как удовлетворить требованиям банка?

Банки пытаются сократить риск невозврата денег. И вам придётся убедить банк в том, что вы сможете погасить взятую в кредит сумму. Вот несколько полезных советов.

- Ваша зарплата — один из основных критериев, по которым банк оценит вашу кредитоспособность. Чем выше зарплата, тем проще получить кредит и ниже будет ставка. Поэтому большинство банков потребуют справку 2-НДФЛ (налоговую). Её можно взять у работодателя. Если вы предприниматель и у вас нет фиксированной зарплаты, банк попросит каким-то иным образом доказать, что кредит вам по карману. Например, предъявить выписку по счёту в банке за последние несколько месяцев, документы на машину или загранпаспорт с множеством виз. Чтобы сэкономить время, узнайте о требованиях банка на его сайте и приготовьте документы заранее.
- Возможность предоставить что-то в залог значительно увеличивает ваши шансы на получение кредита. Предмет залога останется у вас, и вы сможете продолжать им пользоваться, но в случае утраты способности платить по кредиту вы обязаны будете продать предмет залога, чтобы вернуть

долг. Залогом могут стать недвижимость, автомобиль, оборудование или готовая продукция частной фирмы, акции, драгоценные металлы и даже произведения искусства.

- Если вам нечего предоставить в залог, банк может предложить вам найти поручителя. Обычно это ваш близкий родственник, который обязуется в случае вашей неплатёжеспособности взять погашение кредита на себя. Зачастую ему даже не обязательно иметь более высокий доход, чем вам, — достаточно того, что вас двое. Но чем выше доходы вашего поручителя, тем ниже может быть процентная ставка.
- Наличие обязательств по другим кредитам снижает шансы получить ещё один кредит. Поэтому, если есть возможность, дождитесь полного погашения первого кредита, прежде чем брать второй. Это поможет снизить ставку. Если вам нужен поручитель, лучше, чтобы у него тоже не было других кредитов.
- Не становитесь сами поручителем по чужому кредиту, если планируете в скором времени взять кредит для себя.
- На решение банка влияет ваша кредитная история: брали ли вы кредиты в прошлом и насколько успешно их погашали. Сведения обо всех заёмщиках содержатся в специальной базе данных. У банков есть доступ к этому ресурсу, поэтому скрыть свою кредитную историю у вас не получится. Вы можете проверить свою кредитную историю в Центральном каталоге кредитных историй. Один раз в год вы можете сделать это бесплатно[14]. Чтобы иметь хорошую кредитную историю, всегда вовремя погашайте кредиты и задолженность по кредитной карте. Не берите лишних кредитов на не очень нужные вещи: если вы не сможете их погасить, вам потом не удастся взять кредит на что-то действительно важное — квартиру или лечение.



[14] Это можно сделать через сайт ЦБ РФ, введя свои личные данные и код кредитной истории (он есть в договорах ваших старых кредитов). Кстати, если какой-то банк отказал вам в выдаче кредита на основании плохой кредитной истории, вы имеете право попросить его распечатать вам вашу кредитную историю.

## Микрофинансовые организации и микрокредиты

Если банки отказывают в выдаче кредита, есть ещё один способ получить деньги — взять быстрый кредит в микрофинансовой организации. «Кредит за час без залога и поручителей!» — вы наверняка видели такие объявления в Интернете, на улице и в общественном транспорте.

Микрофинансовые организации (МФО) предлагают так называемые микрокредиты, или экспресс-кредиты, под очень высокий процент заёмщикам с плохой кредитной историей или неспособным доказать свою надёжность. Из-за того что заёмщика никто не проверяет и организация несёт большие риски, ставки по микрокредитам достигают 100—150 %. Ещё один недостаток МФО заключается в том, что они почти не регулируются государством. Поэтому в МФО заёмщик больше, чем в банке, рискует подписать договор, нарушающий его права.

Тем не менее МФО выполняют важную функцию — позволяют воспользоваться рынком розничного кредитования тем людям, которые иначе были бы из него исключены как недостаточно надёжные. Чаще всего люди занимают в МФО «до получки», на некрупные покупки (особенно перед Новым годом, 8 Марта и сезоном отпусков) или на запуск нестандартного бизнес-проекта, в успех которого не верят банки и инвесторы.

ВАЖНО:

Ставки по микрокредитам очень высокие, поэтому прибегайте к ним в самом крайнем случае и после получения отказа уже в нескольких банках.

Прежде чем обращаться за быстрым кредитом, задумайтесь, почему банк не уверен в вашей способности погасить кредит и отказывает в его выдаче. Возможно, вы плохо спланировали свой бюджет. В таком случае сверхвысокие ставки МФО только ухудшат вашу финансовую ситуацию.

## Получаем кредит: пошаговый план

**Рис. 5.2.** Пошаговый план действий при получении кредита

*ПРАКТИКА*

*Задача 5.1*

*а*) Распределите потенциальных заёмщиков по надёжности и объясните свой ответ. Кому из них банк должен предложить самую высокую процентную ставку?

- Врач, 40 лет, зарплата 100 тыс. р./мес., есть машина и квартира.
- Индивидуальный предприниматель, 30 лет, может подтвердить доход от бизнеса 30 тыс. р./мес. за последние 3 месяца, в прошлом — два просроченных кредита.
- Ученик колледжа, 20 лет, поручителем выступает старший брат с доходом 30 тыс. р./мес.
- Пенсионерка, 70 лет, владелец 1-комнатной квартиры и деревенского дома, пенсия плюс доход 25 тыс. р./мес. от сдачи квартиры.

*б*) Кому из них будет наименее выгодно взять быстрый кредит в МФО? Кому из них, скорее всего, придётся обратиться в МФО и почему?

*в*) Если ученик колледжа возьмёт 40 тыс. р. в кредит на 2 года под 25 % при эффективной ставке по кредиту 30 %, каков будет ежемесячный платёж? Если ученик колледжа просрочит 12-й и 13-й платежи и погасит их только вместе с 14-м платежом, а штраф за просроченный платёж — 70 % годовых, сколько всего ученик заплатит за 2 года?

*Задание для выполнения вместе с родителями 5.1*

Обсудите с родителями, какую вещь или услугу вы всей семьёй хотели бы приобрести в кредит. Подойдёт любая крупная покупка: автомобиль, ремонт, новая мебель, отдых всей семьёй в экзотической стране, оплата образования. (Не выбирайте для этого упражнения квартиру или дом — об ипотеке мы будем говорить подробно на следующем занятии.) Если после обсуждения вы всё ещё затрудняетесь с выбором подхо-

дящего товара или услуги, представьте, что вы берёте кредит на высшее образование для вас или вашей сестры или брата.

*а*) Узнайте в Интернете примерную стоимость выбранного товара/услуги. Есть ли у вас возможность оплатить часть покупки из семейных сбережений? Какую сумму вам надо взять в кредит?

*б*) Узнайте текущие предложения банков в вашем городе (это можно сделать на портале banki.ru или другом информационном ресурсе в Интернете). Под какой процент и на какой срок вы можете взять кредит?

*в*) Оцените ваш будущий семейный бюджет. Можете ли вы позволить себе такой кредит? Если да, переходите к пункту (*г*). Если нет, замените выбранный товар/услугу на что-то более дешёвое и повторите пункты (*а*) — (*в*).

*г*) Позвоните/сходите в один из понравившихся банков и узнайте, какую эффективную ставку банк готов предложить вашей семье. Попросите показать вам график и размер выплат по кредиту. Ещё раз оцените, можете ли вы позволить себе этот кредит.

*д*) По желанию ответьте на вопросы: что нового вы узнали о своей семье и семейных традициях распоряжения деньгами? Что нового и интересного вы узнали о банках в вашем городе?

# ВИДЫ КРЕДИТОВ

ЗАНЯТИЕ 6

## Жизненная ситуация 1

Вы пришли в магазин электроники за чайником. Продавец предлагает вам посмотреть новый ноутбук известной марки. Ноутбук вам нравится, но у вас нет денег. Поэтому вы говорите продавцу, что хотели бы сходить в свой банк и узнать о возможности кредита. Продавец отвечает, что не надо идти в банк — вы можете оформить кредит прямо в магазине. Соглашаться или нет?

## Жизненная ситуация 2

Ваш старший брат женился, и они с женой хотят купить квартиру в городе. Жене достался в наследство от бабушки деревенский дом. Эксперт по недвижимости оценил его в 1,5 млн р. А цены на квартиры в вашем городе начинаются от 4 млн р. Какой вид кредита подойдёт вашему брату и его жене? Как выбрать лучшее из множества предложений на рынке? Как добиться максимальной экономии?

На прошлом занятии вы узнали, что такое кредит, когда он может быть полезен, а когда нежелателен, как он работает. Теперь пришло время разобраться, какие виды кредитов существуют на рынке, в чём их особенности и кому они подходят.

## Виды кредитов для физических лиц

**Потребительский целевой кредит.** Самый распространённый вид кредита в России. Выдаётся под покупку конкретного товара (например, бытовой техники или мебели) или оплату услуг (например, лечения или туристической путёвки). Впоследствии банк попросит вас предоставить документы, подтверждающие покупку данного товара или услуги. Этот кредит можно получить как в отделении банка, так и в торговой точке, где продаётся товар.

**Кредит на неотложные нужды.** Его можно получить в банке без объяснения цели, на которую берётся кредит. Обычно оформление документов по данному виду кредита занимает больше времени, а максимальная сумма долга меньше, чем по целевому кредиту. Также ставки по таким кредитам могут быть выше, чем по целевым, на 1—2 процентных пункта. В 2013 г. они составляли от 16 до 40 % в зависимости от оценки надёжности заёмщика. Чаще всего такой кредит берут, когда в банке нет подходящего целевого предложения или когда в цель кредита входит множество разных неопределённых расходов, например покупка вещей для новорождённого ребёнка.

**Автокредит.** Кредит на покупку машины. Основное его отличие от простого целевого кредита в том, что машина является залогом по кредиту. Если вдруг вы утратите способность расплачиваться по кредиту, ваша машина будет продана, чтобы возместить ущерб банку. Поэтому ставки по автокредиту в среднем ниже, чем по простому целевому кредиту без залога: 11—20 % в 2013 г. Однако вы должны быть готовы к тому, что банк потребует обязательно застраховать автомобиль от ДТП и угона (страховка КАСКО),

чтобы быть уверенным в сохранности залога. Все расходы по покупке страховки вам придётся взять на себя. (Об автостраховании мы будем говорить подробно в разделе «Страхование».)

**Ипотека.** Кредит на покупку недвижимости. В этом случае залогом является квартира или дом. Кредит выдаётся на очень долгий срок — от 10 до 30 лет — и требует предоставления множества документов о финансовом состоянии семьи, оценки стоимости жилья профессиональным оценщиком, обязательной страховки жилья и первоначального взноса в размере 10—50 % от стоимости покупки. Об этом виде кредита мы поговорим подробно чуть ниже.

**Кредит на развитие бизнеса.** Получить кредит на развитие бизнеса может не только фирма, но и физическое лицо — индивидуальный предприниматель или владелец фирмы. Для получения такого кредита обычно придётся объяснить банку, в чём суть вашего бизнеса, что именно вы хотите внедрить, сколько это стоит, а также из каких средств вы впоследствии будете погашать кредит. Если вы не индивидуальный предприниматель, а владелец фирмы (юридического лица), вам может быть выгоднее взять коммерческий кредит от лица фирмы или воспользоваться другими способами финансирования бизнеса (об этом мы поговорим в теме «Собственный бизнес»). Чаще всего фирме есть что предложить в качестве залога по кредиту (оборудование, автотранспорт, товар в обороте), и она может получить более низкую ставку, чем физическое лицо. Иногда люди берут кредит на развитие бизнеса под залог своей квартиры. Мы не рекомендуем этого делать, если заложовая квартира — ваше единственное жильё. Собственный бизнес — это всегда очень рискованное дело, и если в случае неудачи вы не сможете выплатить кредит, вы лишитесь квартиры и вашей семье будет негде жить.

**Образовательный кредит.** Кредит на оплату колледжа, высшего или второго высшего образования, а также магистратуры/аспирантуры, причём как очной, так и заочной формы обучения. Его особенность в том, что выплаты по нему начинаются не сразу, а после того, как вы получите диплом и выйдете на работу. Получить такой кредит могут только студенты, уже успешно сдав-

шие вступительные экзамены. Во многих странах государство поддерживает банки в выдаче таких кредитов, что объясняет более низкую ставку по ним, чем по кредиту на неотложные нужды. Так, в 2013 г. ставки на образовательные кредиты с государственным субсидированием начинались от 5 %. Правда, они действовали только для очной формы обучения и только для вузов, прошедших предварительный отбор для участия в государственной программе. Кроме того, имелись требования к заёмщикам по успеваемости. Ставки по образовательным кредитам без государственного субсидирования начинались от 10 %.

**Кредитная карта.** Банковская карта, позволяющая вам мгновенно брать множественные кредиты на неотложные нужды (без объяснения целей) в пределах установленного банком лимита. Для этого не нужно каждый раз собирать документы и идти в банк. Выдавая вам кредитную карту, банк уже оценил вашу надёжность и заранее одобрил вам кредит в пределах лимита. Поэтому вы можете покупать товары и услуги в долг прямо на кассе в торговых точках. Это удобнее, чем кредит на неотложные нужды или целевой кредит, но за удобство всегда надо платить: ставки по кредитным картам значительно выше. Подробнее о преимуществах и недостатках кредитных карт мы будем говорить на следующем занятии.



ВАЖНО:

В последнее время всё больше торговых сетей стали предлагать своим клиентам покупки в кредит. Для этого в магазине присутствует сотрудник какого-нибудь банка, готовый оформить вам кредит на предлагаемые товары. Обычно ставки по кредитам в торговых сетях намного выше, чем в отделениях банков. Так, изучив условия разных банков и собрав необходимые документы, вы можете получить ставку 20—25 %, тогда как при оформлении быстрого кредита в магазине (для него потребуется один лишь паспорт) вы, скорее всего, возьмёте деньги под 30—50 % годовых. Во-первых, в магазине у вас нет возможности доказать свою надёжность как заёмщика (нет с собой необходимых документов), без чего рассчитывать

VISA
С НАМИ
УДОБНО

Кредитная карта позволяет вам мгновенно брать множественные кредиты на неотложные нужды (без объяснения целей) в пределах установленного банком лимита. Для этого не нужно каждый раз собирать документы и идти в банк. Выдавая вам кредитную карту, банк уже оценил вашу надёжность и заранее одобрил вам кредит в пределах лимита.

Это нужно знать!

на получение кредита по низкой ставке не приходится. Во-вторых, при виде желанного товара в магазине вы поддаётесь искушению его приобрести и будете согласны даже на очень невыгодные условия. Финансовые организации это прекрасно понимают. По возможности избегайте кредитов в торговых точках и обращайтесь в отделения банка!

## Ипотека

Как мы уже говорили, ипотека — это кредит на недвижимость под залог самой этой недвижимости. Объектом ипотеки может стать городская квартира (как в новостройке, так и на вторичном рынке жилья), загородный дом, коммерческое помещение (например, под ресторан), реже — дача или гараж. С точки зрения потребителя, это очень полезный продукт, поскольку позволяет не откладывать одну из крупнейших покупок в своей жизни, на которую иначе пришлось бы копить до старости. Это также и очень удобный продукт, потому что, с одной стороны, вы получаете низкую ставку, а с другой стороны, вам не нужно искать какой-то дополнительный залог — объект покупки сам становится залогом.

Основные показатели при выборе ипотеки — это:

– величина первоначального взноса;

– срок погашения;

– процентная ставка.

**Величина первоначального взноса** будет влиять на ставку, которую вы получите. Если вы не сумели накопить даже 10 % на первоначальный взнос, это сигнал для банка, что вы не очень-то хорошо умеете распоряжаться своими средствами. На сегодняшний день почти ни один банк в России не даст вам ипотеку с нулевым первоначальным взносом. В тех исключительных случаях, когда это происходит, ставки будут выше на несколько процентов (а для кредита на 15—20 лет несколько процентов

играют очень большую роль!) и банк может попросить включить в качестве залога ещё какой-нибудь объект недвижимости (например, квартиру родителей).

Вот почему, прежде чем брать ипотечный кредит, постарайтесь накопить хотя бы 10 %, а ещё лучше 30 %. Вы можете использовать на первоначальный взнос:

– свои сбережения;
– средства от продажи другой недвижимости (дома в деревне, квартиры меньшего размера или доли в квартире, которая находится в совместной собственности);
– материнский капитал, который до 2016 г. выдаётся семье при рождении или усыновлении второго, третьего или последующего ребёнка.

Что касается **срока ипотеки**, то здесь у каждого заёмщика будет свой идеальный баланс. С одной стороны, чем больше срок, тем меньшую сумму вам придётся выделять каждый месяц из семейного бюджета на регулярные взносы. С другой стороны, чем больше срок, тем больше будет начислено процентов и тем дороже обойдётся кредит.

Так, если вы берёте ипотеку на 3 млн р. на 10 лет под 10 %, ваш ежемесячный платёж составит 39 645 р., а общая сумма выплат за 10 лет — примерно 4,76 млн р. Если же вы возьмёте 3 млн р. под 10 % на 20 лет, то будете ежемесячно платить всего 28 950 р., но общая сумма выплат составит 6,95 млн р., т. е. в 2—2,5 раза больше суммы кредита! Вам нужно тщательно обдумать, какой максимальный размер выплат вы можете себе позволить. Эту сумму вы можете назвать сотруднику банка, чтобы тот рассчитал вам минимально возможный срок ипотеки при ваших финансовых возможностях. Вы можете рассчитать минимальный срок ипотеки и то, во сколько она вам обойдётся, и сами с помощью ипотечного online-калькулятора. Такие калькуляторы встречаются на сайтах банков или на информационных порталах об ипотеке, например www.ipohelp.ru/calculator.html.

Пусть вас не пугает увеличение суммы в 2 раза. Не забывайте, что все расчёты мы производим в номинальных величинах — без учёта инфляции. На самом деле 29 тыс. р. через 5 лет будут стоить

гораздо меньше, а через 10 — ещё меньше. Так что в реальном исчислении переплачивать за квартиру в 2—2,5 раза не придётся. Кстати, именно благодаря инфляции через несколько лет вы обнаружите, что делать платежи стало легче. Этот эффект усилится, если вы будете продвигаться по карьерной лестнице и доход будет расти.

ВАЖНО:

Если в какой-то момент вы решите, что можете погасить ипотеку досрочно, чтобы избежать процентов за оставшиеся годы, сделайте это! Банк не вправе вам отказать или требовать штраф за досрочное погашение. Это оговорено статьёй 32 Закона о защите прав потребителей. Погасить досрочно можно как весь остаток по кредиту, так и его часть. При погашении части кредита вы можете попросить банк сократить вам либо ежемесячный платёж, либо оставшийся срок.

**Ставки** ипотечных кредитов зависят от:
– величины первоначального взноса;
– характеристик покупаемой недвижимости (качества залога). Так, для недостроенного жилья ставки выше из-за риска, что строительство будет заморожено;
– надёжности заёмщика (его доходов и кредитной истории).



## Это интересно

### Молодой рынок

В начале 2013 г. ставки были в диапазоне 8—14 %, и это был самый низкий уровень ставок за всю историю ипотеки в России. Несмотря на снижение ставок в последние годы, российский рынок ипотеки ещё слабо развит по сравнению с ипотечными рынками США и европейских стран. Ставки на уровне 2—8 % сверх инфляции — это довольно высокий показатель для развитых стран. Например, ставка 6 % сверх инфляции на 15 лет удваивает реальную стоимость покупки. (*Проверьте на калькуляторе!*) Для сравнения, в начале 2013 г. в США ипотечные ставки на 15 лет

составляли в среднем 3 % — всего на 1 % выше инфляции. Такая ставка увеличивает стоимость покупки всего в 1,15 раза. Поэтому мы и говорим, что рынок ипотеки в России ещё очень молод и большинству российских семей ипотека пока не по карману. Но с развитием рынка стоит ожидать улучшения ситуации — снижения ставок и уменьшения числа отказов в выдаче кредита.

## Рефинансирование ипотечного кредита

Ипотечный кредит можно не только погасить досрочно, но и рефинансировать. Грамотное рефинансирование ипотеки позволит вашей семье значительно сэкономить.

**Рефинансирование кредита** — взятие нового кредита под более низкий процент, чтобы досрочно погасить старый кредит. В итоге получается экономия на разнице процентов.



Например, 3 года назад вы взяли 10-летнюю ипотеку под 14 %. В то время ставки были высокими из-за нестабильной экономической ситуации в стране. Сегодня вы прочитали в новостях, что ставки снизились. Позвонив в один из банков города и объяснив свою ситуацию, вы узнали, что банк готов дать вам недостающую сумму на досрочное погашение кредита под 11 % на 7 лет. Согласившись на это предложение, вы сэкономите 13,5 % стоимости квартиры. (*Проверьте этот расчёт на online-калькуляторе!*)

В странах, где культура ипотечного кредитования уже очень развита, люди постоянно следят за ставками по ипотеке и рефинансируют свой кредит при первой реальной возможности. Понять, как работает рефинансирование, вам поможет решение задачи 6.1 в конце занятия.

Помимо сравнения процентных ставок, учитывайте дополнительные расходы на оформление нового кредита: повторную оценку стоимости жилья, нотариальное заверение, комиссию банка. Полный список дополнительных расходов можно найти на www.ipohelp.ru/extracharge.html.

Обратите внимание, что рефинансирование применимо не только к ипотеке, но и к любым достаточно длинным кредитам. Обычно целесообразно задуматься о рефинансировании, если оставшийся срок по кредиту не меньше 2 лет.

## Ипотека или аренда?

Иногда ипотека является средством улучшения жилищных условий, например, она может помочь переехать из меньшей квартиры в бóльшую. Но сейчас всё больше молодых семей, особенно в больших городах, не имея собственного жилья, снимают квартиру. Недвижимость, приобретаемая с помощью ипотеки, становится для них первым собственным жильём. Если вы окажетесь в ситуации выбора: ипотека или аренда — и будете взвешивать все за и против ипотеки, не забудьте учитывать стоимость вашей аренды.

**Пример 1.** Вы живёте с родителями и хотите обзавестись собственной квартирой. Банк рассчитал, что ваш ежемесячный платёж в течение 10 лет составит 40 тыс. р. Вам следует оценить, выдержит ли ваш семейный бюджет увеличения расходов на 40 тыс. р. в месяц.

**Пример 2.** Вы снимаете квартиру за 25 тыс. р. в месяц. Банк рассчитал вам точно такие же условия ипотеки. Если вы возьмёте ипотеку, вам будет где жить и потребность в съёмной квартире отпадёт. Значит, вы должны оценивать прибавку к расходам в размере не 40, а 15 тыс. р./мес. Если сделать ещё более точный расчёт, прибавка к расходам (по сравнению со съёмной квартирой) будет уменьшаться из года в год, поскольку арендатор наверняка будет регулярно повышать плату за квартиру из-за инфляции.

Принимая решение продолжать снимать жильё или взять ипотеку, не забывайте, что, снимая квартиру, вы просто тратите деньги, а взяв ипотечный кредит, вы получаете квартиру в собственность.

НА ЗАМЕТКУ:

При покупке жилья вы можете оформить имущественный налоговый вычет, который позволит вам сэкономить 13 % стоимости купленного жилья (но не более 260 тыс. р.) и 13 % всех процентов по ипотеке. Вы сможете сэкономить достаточно большую сумму. Подробнее о налоговых вычетах читайте в теме «Налоги».

## Это интересно

**Зачем читать банковский договор (Часть II. Кредиты)**

**Скрытые платежи.** Как говорилось выше, эффективная ставка по кредиту может сильно отличаться от заявленной. Банк может включить в договор дорогую страховку, комиссию за обслуживание и дополнительные услуги: интернет-банк, выпуск карты и др. Чтобы реальная ставка не стала для вас сюрпризом уже после подписания договора, запрашивайте у сотрудника банка эффективную процентную ставку, график погашения и внимательно читайте договор. Это особенно важно в случае ипотеки: из-за большой суммы кредита 1—2 % дополнительной комиссии очень сильно влияют на размер ежемесячных выплат. Например, банк может включить в договор 1—2 % за сопровождение договора купли-продажи, 1—2 % за услуги нотариуса и 1—2 % за оформление залога. Итого от 3 до 6 %. Если квартира стоит 10 млн, вы переплатите 300—600 тыс. р.

**Запрет на досрочное погашение.** Допустим, вы взяли кредит в банке на 3 года. Но потом поняли, что можете увеличить регулярные платежи и погасить кредит уже к концу 2-го года, чтобы не платить процент за 3-й год. Банку это невыгодно, потому что он теряет проценты за оставшийся период. Поэтому иногда банки прописывают в договоре не-

возможность досрочного погашения или штраф за него. Это незаконно! Вы можете сослаться на статью 32 Закона о защите прав потребителей. Если банк будет настаивать на штрафе за досрочное погашение, вы можете обратиться в суд.

**Бесплатный кредит.** Реклама может искажать истинные условия кредита. Это особенно характерно для рекламы кредитов в торговых сетях. Она стимулирует клиента взять незапланированный кредит, причём прямо в магазине (что намного дороже), минуя обращение в банк. Самые популярные акции — это «Беспроцентный кредит» и «0—0—12».

«Беспроцентный кредит» на самом деле не является бесплатным. Банк даёт рассрочку на оплату товара (3—6 месяцев). Если вы успеете выплатить за это время полную стоимость товара, платить проценты вам не придётся. Но если не успеете, то на первые 3—6 и все последующие месяцы будет начислен очень высокий процент (50—80 %).

Кредит по схеме «0—0—12» предполагает 0 % первоначальный взнос, ставку 0 % и погашение равными частями в течение 12 месяцев. Ставка 0 % достигается за счёт скидки, которую даёт магазин на продукт, купленный в кредит. Другими словами, магазин готов заплатить за вас проценты, лишь бы продать вам товар. На самом деле банк почти всегда включает в такой договор дополнительные страховки и платежи, что делает эффективную ставку далеко не нулевой. К тому же предложение «0—0—12» распространяется не на все товары в магазине. Часто продавцы включают в акцию только самые непопулярные товары. Это даёт им право печатать заманчивую рекламу и привлекать клиентов в торговую точку. Уже в магазине клиент узнаёт, что на желаемый товар акция не распространяется, а можно взять другой, более дорогой кредит. Некоторые клиенты его и берут, руководствуясь принципом «раз уж всё равно пришёл».

## *ПРАКТИКА*
### *Подготовка к дискуссии 6.1*

Посмотрите, какими кредитами пользовались россияне в 2012 г.

| Вид кредита | Доля опрошенных |
|---|---|
| Потребительский целевой кредит | 12 % |
| Кредит на неотложные нужды | 8 % |
| Автокредит | 4 % |
| Ипотека | 3 % |
| Кредитная карта | 2 % |
| Кредит на развитие бизнеса (для физ. лиц) | ~0 % |
| Образовательный кредит | ~0 % |
| **Не брали кредит** | 71 % |

Данные исследования ФОМ, октябрь 2012

Чем объясняется эта статистика? Как вы думаете, почему потребительские целевые кредиты так популярны? Почему так мало людей пользуется ипотекой (для сравнения, в США в конце 2012 г. ипотеку имело около половины населения)? 73 % населения без кредитов — это много или мало? Каковы плюсы и минусы роста доли населения, берущего кредиты?

### *Задача 6.1*

Семья Звёздочкиных взяла 5 лет назад ипотечный кредит под 12 % на 15 лет. Сумма кредита составляла 4 млн р. За 5 лет ставки по ипотеке упали, и Звёздочкины хотят рефинансировать свой заём.

*а*) На какую сумму им надо будет взять новую ипотеку?

*б*) Сегодня банк предлагает им сумму из пункта (*а*) под 10 % годовых на 10 лет. При этом дополнительные взносы и комиссии составят 2 % от суммы кредита. Эти 2 % можно добавить к сумме кредита и тоже выплачивать постепенно. Каков будет выигрыш от рефинансирования?

*в*) Если Звёздочкины готовы делать такие же ежемесячные взносы, как и раньше, насколько они могут сократить срок нового кредита? Каков тогда будет выигрыш от рефинансирования?

### *Задание для выполнения вместе с родителями 6.1*

Узнайте, есть ли у вашей семьи ипотечный кредит. Если нет, сделайте следующее:

– либо проанализируйте другой кредит, который есть у вашей семьи и который истекает не раньше чем через 2 года;
– либо обратитесь к другим родственникам или близким знакомым, у которых имеется ипотека или иной кредит, истекающий через 2 года или позже.

Узнайте в Интернете, как за последнее время поменялись средние процентные ставки по этому виду кредита. Имеет ли смысл рефинансировать этот кредит? Если да, то какой вы для этого выберете банк? Оцените приблизительно, сколько вы сможете сэкономить.

### *Эксперимент 6.1*
### *(задание для групп по 2—3 человека)*

Разбейтесь на группы по 2—3 человека. Найдите себе помощника (одного на группу), который, с точки зрения банка, является достаточно надёжным заёмщиком (это может быть родитель одного из вас, старший брат/сестра, работающий друг, преподаватель курса «Финансовая грамотность»). Выберите то-

вар для эксперимента, который вы будете пытаться приобрести в кредит. Лучше всего подойдёт дорогой сотовый телефон или бытовая техника.

*а*) Вместе с помощником посетите 2—3 любых магазина в вашем городе (не из одной торговой сети) и найдите интересующий вас товар. Запишите цену.

*1.* Попросите помощника узнать об условиях покупки этого товара в кредит. Какие банки предлагают кредиты в этих магазинах? Какие условия назвали вам представители банков? Какие документы нужны, чтобы взять такой кредит?

*2.* Пусть помощник попросит представителей банков назвать ему эффективную ставку процента и размер ежемесячной выплаты. Если выплаты различаются от периода к периоду, попросите распечатать или написать вам полный график выплат. Какой получилась эффективная процентная ставка? Получается ли эта ставка, если сложить все выплаты?

*б*) Попросите помощника сходить в отделение одного из тех банков, с которыми вы общались в магазинах, и узнать, на каких условиях он сможет взять кредит на сумму, равную цене того товара, который вы присмотрели в магазине. (Пусть он сходит один, всё запишет и потом расскажет вам.)

*1.* Какие документы попросил предоставить банк? Какую ставку он рассчитал для помощника?

*2.* Попросите представителя банка назвать вам эффективную процентную ставку и показать график выплат. Если эффективная ставка отличается от основной ставки по кредиту, узнайте, из чего складывается разница.

*в*) Сравните условия на один и тот же кредит в магазинах и в отделении банка. Чем объясняется разница?

*г*) Как вы думаете, почему люди так часто берут кредит прямо в магазине, хотя могли бы получить его дешевле в отделении банка?

Опишите результаты вашего эксперимента в коротком эссе и приготовьтесь рассказать о них в классе.

# ПРОЧИЕ УСЛУГИ БАНКОВ

ЗАНЯТИЕ 7

## Жизненная ситуация 1

Ваши родители хранят сбережения на сберегательном вкладе в банке. В последнее время они недовольны, что инфляция съедает больше 2/3 процентного дохода. Какими ещё банковскими услугами они могут воспользоваться, чтобы получить более высокий доход? Безопасно ли это?

## Жизненная ситуация 2

Ваша подруга завела счёт и дебетовую карту в банке. Сотрудник отдела продаж предлагает ей завести ещё и кредитную карту. В чем её отличие от дебетовой? Нужна ли она вашей подруге?

## Дополнительные способы сбережения денег в банке

**Сберегательный сертификат на предъявителя** очень похож на вклад — он тоже предполагает возврат денег вкладчика через определённое время с фиксированным процентным доходом. В отличие от вклада:

– он не привязан к имени конкретного клиента (его можно подарить или даже продать);

– его нельзя обналичить досрочно;

– он не застрахован в ССВ.

Получается, что сертификат даёт вам меньше свободы и связан с бóльшим риском, чем вклад. Именно поэтому ставки по сберегательным сертификатам выше, чем по вкладам. Таким образом, вы оказываетесь перед выбором: более высокий доход (по сертификату) или больше свободы и меньше риска (по вкладу). Если вы верите в надёжность своего банка и не сомневаетесь, что деньги не потребуются вам раньше срока (у вас есть другие сбережения, которые можно использовать в экстренной ситуации), имеет смысл подумать о приобретении сберегательного сертификата.

Помимо сберегательных сертификатов на предъявителя существуют **именные сберегательные сертификаты**. Они ближе к сберегательным вкладам, так как приобретаются на конкретное имя и застрахованы в ССВ.

**Паевые инвестиционные фонды (ПИФы)**. Если вас не устраивает низкая доходность сберегательных вкладов и сертификатов и вы готовы к определённым рискам, можно попробовать инвестировать в высокодоходные рынки ценных бумаг. Обычно для этого нужен значительный стартовый капитал —

в несколько сотен тысяч рублей свободных денег. Если вы не являетесь профессиональным финансистом, вам потребуются посредники: брокеры и управляющие компании (о них мы поговорим в теме 2 «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов»), а им просто неинтересно работать с мелкими клиентами.

Но есть один популярный инструмент, открывающий возможности даже для самых мелких инвесторов. Это ПИФ — паевой инвестиционный фонд (своеобразная «корзина» ценных бумаг и других доходных активов), который разбит на множество мелких долей, т. е. паёв. Любой человек может прийти в отделение банка, предлагающего эту услугу, и купить 1 или несколько паёв ПИФа. Стоимость одного пая может начинаться всего от 1 тыс. р. Такой вид сбережений может позволить себе даже студент.

Поскольку паи одного и того же ПИФа продаются широкому кругу людей, в нём набирается достаточно денег, чтобы управляющей компании (УК) стало интересно с ним работать. УК управляет ПИФом — покупает на собранные от вкладчиков деньги ценные бумаги, металлы и прочие активы, которые, по её оценкам, могут принести наибольший доход в будущем. УК напрямую заинтересована в том, чтобы вложить средства ПИФа наиболее выгодным образом, поскольку получает долю от полученной ПИФом прибыли.

Паи ПИФов обычно продаются через банки, которые служат агентами для УК. Одна УК может продавать свои паи через несколько банков, а один банк может продавать паи ПИФов нескольких УК. Вместе с тем крупные банки почти всегда имеют свои собственные УК (дочерние компании) и продают только паи их ПИФов.

### Как ПИФы приносят доход

Доход от вложения денег в ПИФ складывается из разницы цены, по которой вы купили паи, и цены, по которой вы их продали. Если вы купили паи за 10 тыс. р., а продали за 12 тыс. р., то прибыль составила 2 тыс. р., или 20 %.

НА ЗАМЕТКУ:

В отличие от процентного дохода по вкладу, с этой прибыли вам придётся заплатить подоходный налог в размере 13 % (как с зарплаты). Учитывайте это, когда будете выбирать между сберегательным вкладом и вложением в ПИФ!

Как же определяется стоимость пая ПИФа при покупке и продаже?

ПИФы бывают трёх категорий: открытые (самые популярные), закрытые и интервальные. Паи открытых ПИФов можно купить и продать в любой день. В «корзине» такого ПИФа только бумаги, котирующиеся на бирже. А значит, каждый день можно точно определить стоимость всех входящих в ПИФ активов (по котировкам). Размер капитала ПИФа рассчитывается как сумма стоимости всех его активов, а цена пая — как размер капитала ПИФа, делённый на количество паёв. Стоимость паёв всех открытых ПИФов ежедневно обновляется и раскрывается в Интернете (на сайте УК, банков-агентов и информационных порталах). Таким образом, вы всегда можете купить и продать паи по справедливой рыночной цене. Правда, следует учесть, что при покупке пая ПИФа или его продаже раньше определённого срока (обычно — 1 года) банк возьмёт с вас комиссию в размере нескольких процентов от стоимости пая (от 1 до 3 %).



**Пример.** Некий условный ПИФ «Богатство регионов» состоит из акций 3 компаний: «Сибирские меха», «Уральские тракторы» и «Кубанские соки». (Это упрощённый пример, поскольку любой ПИФ включает гораздо больше разных активов.) Вы покупаете 1 пай за 5 тыс. р. В день покупки стоимость акций следующая:

– «Сибирские меха» — 10 р. за акцию;
– «Уральские тракторы» и «Кубанские соки» — по 20 р. за акцию.

Вы держите пай 1 год и в конце года продаёте. В это время стоимость акций стала следующей:

– «Сибирские меха» — 14 р.;
– «Уральские тракторы» — 28 р.;
– «Кубанские соки» — 18 р.

Суммарная стоимость 3 акций выросла с 10 + 20 + 20 = 50 до 14 + 28 + 18 = 60. Чистый прирост равен (60 – 50) / 50 = 10 / 50 = 20 %. Доходность пая составила 20 % годовых. Вы сможете продать пай за 5 тыс. × 1,2 = 6 тыс. р. Но не забывайте, что из прибыли нужно вычесть налог, комиссию УК за управление средствами и, возможно, комиссию банка, чтобы рассчитать его чистую доходность.

Открытые ПИФы — это самый понятный инструмент с наименьшим числом ограничений для клиента. Поэтому, если вы решили вложить деньги в ПИФ, советуем начать именно с открытых фондов.

В закрытые ПИФы можно вложить деньги только в какое-то определённое время, и дата их закрытия тоже заранее оговорена. Итоговая стоимость определяется после продажи всех активов на рынке при закрытии ПИФа. ПИФы, которые инвестируют в недвижимость, почти всегда закрытые. Ежедневно или даже ежемесячно оценивать стоимость недвижимости в собственности фонда было бы слишком дорого. Инвестируя в закрытый ПИФ, помните, что для получения денег вам придётся либо дождаться срока окончания деятельности ПИФа, либо перепродать свои паи третьему лицу на вторичном рынке (некоторые закрытые ПИФы даже обращаются на бирже).

Интервальные ПИФы — это нечто среднее между открытыми и закрытыми: раз в квартал, полгода или год есть «окно» на несколько дней, в течение которого можно купить или продать паи. Всё остальное время они закрыты. Их стоимость оценивается несколько раз в промежутке между окнами, и вы можете следить за доходностью своих паёв.

Таким образом, ПИФы приносят своим инвесторам нефиксированный доход. Продавая паи, вы можете получить как больше, так и меньше, чем вложили изначально (в отличие от сберегательных вкладов и сертификатов).

ВАЖНО:

ПИФы не застрахованы в ССВ!

Вот почему ПИФы более рискованный инструмент, чем вклады физических лиц, а значит, и ожидаемая доходность по ним должна быть выше. Именно более высокая доходность ПИФов

делает их привлекательными для населения. Однако доходность очень сильно зависит от экономической ситуации в стране, а также от грамотности действий УК. Так, в периоды замедления экономического развития ПИФы могут приносить даже более низкий доход, чем простые вклады, а во время финансового кризиса и вовсе привести к убыткам.

ВАЖНО:

ПИФ — это хороший инвестиционный инструмент на подъёме экономики, когда котировки ценных бумаг в их «корзине» быстро растут. Но не стоит выбирать его, когда экономическая (либо политическая) обстановка в стране нестабильна.

Даже в одной и той же ситуации разные ПИФы могут проявить себя по-разному в зависимости от выбранной ими и их УК стратегии. За 2012 г. доходность 10 наиболее успешных ПИФов составила 27—40 %. Но были и ПИФы с доходностью 8—11 % (на уровне ставок по вкладам в том же году), и даже ПИФы с отрицательной доходностью (до –20 %). О том, как не ошибиться в выборе УК, мы поговорим подробнее в теме «Фондовый рынок».



Определить, насколько рискованным является ПИФ, можно по его составу.

Обычно УК вкладывают деньги пайщиков в:

– акции;
– облигации;
– деривативы (к ним относятся, например, опционы и фьючерсы)[15];
– недвижимость;
– прямые инвестиции в малый и средний бизнес (например, через венчурные фонды).

[15] Рассмотрение деривативов, или производных инструментов, не входит в данный курс по финансовой грамотности. Тем не менее мы рекомендуем вам запомнить слова «деривативы», «опционы» и «фьючерсы», потому что эти финансовые инструменты обладают самым высоким риском. Если вы видите эти слова в списке активов ПИФа, вы должны понимать, что такое вложение может быть очень рискованным.

Каждая УК обычно управляет несколькими ПИФами. Один ПИФ — с самым высоким риском и доходностью — УК составляет из акций, деривативов и вложений в малый и средний бизнес и продаёт их самым азартным инвесторам. Средства второго ПИФа — со средними риском и доходностью — она инвестирует в облигации частных компаний и товарно-сырьевые рынки. А в третий ПИФ — с самым низким риском и доходностью — покупает государственные облигации. В такой ПИФ вкладывают самые осторожные инвесторы. Предлагая разные продукты, УК может привлечь больше клиентов. Это разнообразие удобно для вас, потому что вы можете учесть свои пожелания по доходности и надёжности и выбрать наиболее приемлемый вариант. Помните, что при благоприятной экономической ситуации наиболее рисковый ПИФ принесёт самый высокий доход. Но если экономическая ситуация ухудшится, он потеряет больше всех.

**Это интересно**

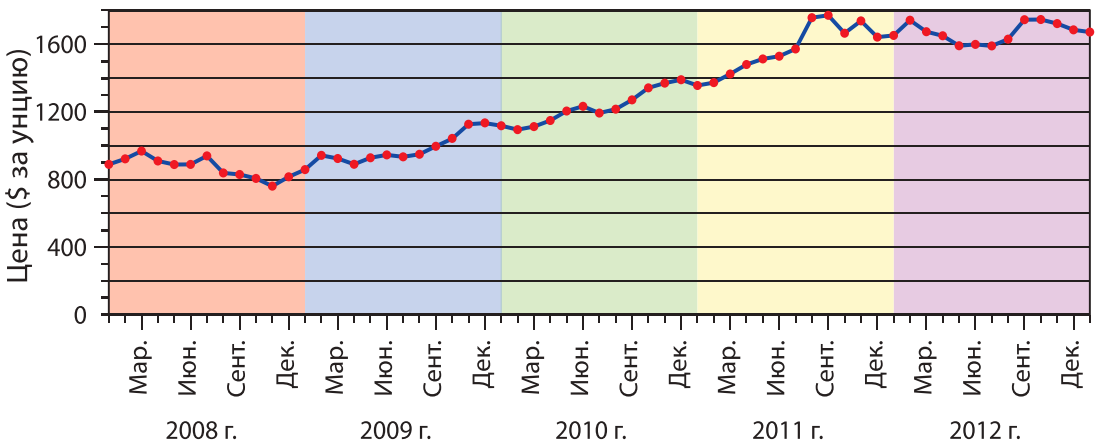
**Названия ПИФов**

Иногда УК в рекламных целях выбирают для своих ПИФов броские названия, например: «Добрыня Никитич», «Екатерина Великая», «Высшая проба», «Народное достояние», «Рублёвка». Иногда названия могут быть противоречивыми, например «Пять золотых». Вспомните, что случилось с пятью золотыми монетами, из которых самый известный сказочный «инвестор» Буратино пытался вырастить денежное дерево.

## Драгоценные металлы

Инвестиции в драгоценные металлы тоже приносят нефиксированный доход (в зависимости от стоимости металла на товарно-сырьевой бирже), но более стабильный, чем ПИФы. Основной инвестиционный металл — это золото (80—90 % рынка). Также используются серебро, платина и палладий.

Цены на золото за последние 5 лет




Средняя доходность золота за 2008—2012 гг. составила 13 % в год — это очень хороший показатель. Однако он не был стабильным от года к году. Так, в 2010 и 2011 гг. цена росла на 21 % в год, а в 2012 г. прибавка составила всего 1 %. Причём если бы инвестор держал золото только с января по июль 2012 г., доходность была бы и вовсе отрицательной: он потерял бы 4 %. Инвестируя в драгоценные металлы (в отличие от банковских вкладов), вы можете как заработать, так и потерять. Хотя цены на металлы почти всё время растут, бывают периоды падения (это видно из графика). Поэтому даже с таким сравнительно надёжным инвестиционным инструментом, как металлы, у вас есть шанс проиграть.

Обычно драгоценные металлы являются привлекательным средством сбережения в периоды экономических кризисов. В то время как акции и облигации стремительно падают в цене (а с ними и паи соответствующих ПИФов), металлы кажутся инвесторам сравнительно более надёжным вложением, спрос на них увеличивается, и цены растут.

Сегодня, чтобы инвестировать в драгоценные металлы, вам не надо покупать слитки золота или коллекционные монеты, которые облагаются налогом НДС (18 %) и которые у вас могут украсть. Банки предлагают более простой способ, который в последнее время набирает популярность, а именно: обезличенные

металлические счета (ОМС). На ОМС записываются не деньги, а металлы в граммах. Вы можете очень быстро продать часть металла со счёта или докупить ещё — в последнее время это можно сделать даже через Интернет. При этом весь металл хранится в банке — никто не привезёт вам купленный металл домой с курьером. ОМС — это виртуальный счёт. Цена определяется биржевыми котировками. Доход вы получаете от разницы между ценой продажи и ценой покупки. ОМС бывают как до востребования (вы можете продать металл в любой момент), так и срочными (металл продаётся только по истечении определённого срока). В последнем случае банки начисляют дополнительный процентный доход по ОМС.

Главный минус ОМС в том, что они не застрахованы в ССВ. Если банк прекратит свою деятельность, нет гарантии, что вы сможете получить деньги, вложенные в виртуальный металл. Поэтому некоторые инвесторы придерживаются консервативного способа покупки металлов — в виде слитков. Слитки можно хранить в сейфе в том же самом банке — тогда они никуда не денутся, даже если банк разорится. Правда, за аренду сейфовой ячейки придётся заплатить.

Также обратите внимание, что операции с ОМС могут потребовать заполнения налоговой декларации. Вы можете уточнить у менеджера банка, нужно ли подавать декларацию в вашем случае. А подробно о налоговой декларации вы узнаете в теме 4 «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата».

## Кредитные карты — ещё один вид кредита

Помимо дебетовых карт, банки предлагают клиентам обзавестись кредитной картой, и зачастую — очень настойчиво. Давайте разберёмся, что это за услуга, чем кредитная карта отличается от дебетовой и почему банки так хотят, чтобы клиенты ею пользовались.

## Что такое кредитная карта

Отличие кредитной карты от дебетовой в том, что она позволяет не расплачиваться собственными деньгами, а занимать у банка на короткий срок. Банк устанавливает вам лимит в зависимости от того, насколько надёжным заёмщиком он вас считает. Это может быть всего 30 тыс. р., а может быть и 600 тысяч. В месяц вы можете потратить с карты не более установленного лимита. Потраченные деньги можно вернуть банку без процентов в течение установленного банком срока — так называемого льготного периода. Обычно он составляет 1—2 месяца. Если какую-то часть денег вы не сумеете вернуть до истечения льготного периода, на них начнёт начисляться процент, как на обычный кредит. Только если по кредиту банк устанавливает вам чёткий график погашения, по кредитной карте вы сами определяете время и величину взносов на погашение задолженности.

## Как пользоваться кредитной картой

Использовать кредитную карту вы можете точно так же, как дебетовую: в магазинах и других торговых точках, в Интернете или для снятия наличных в банкомате. Только важно не забывать вовремя погашать задолженность.

В конце месяца банк выставляет вам счёт, в котором написано, сколько денег вы должны банку и какой минимальный взнос вы должны сделать в следующем месяце, чтобы банк не заблокировал вашу карту (это не вся сумма задолженности, а лишь какая-то её часть). Погасить задолженность можно переводом со своего текущего счёта (без комиссии, если текущий счёт открыт в том же банке), наличными в банкомате с функцией приёма наличных денег или в кассе банка.

## Почему надо быть осторожным с кредитной картой

При получении кредитной карты у вас может создаться впечатление, что перед вами открылся целый мир возможностей, по-

скольку можно тратить деньги, не дожидаясь следующей зарплаты или стипендии. Это очень опасное заблуждение, ведь на самом деле это не ваши деньги, а деньги банка и их рано или поздно придётся вернуть.

У кредитной карты есть две особенности, которые делают её подходящим продуктом только для зрелых, дисциплинированных и знающих пользователей.

Во-первых, процентные ставки, включающиеся после истечения льготного периода, очень высокие. В 2012—2013 гг. в России они составляли в среднем 20—50 %, т. е. гораздо выше ставок по кредиту. Вот почему при неуплате во время льготного периода сумма задолженности начинает очень быстро расти.

Во-вторых, кредитная карта позволяет каждый месяц тратить больше, чем вы возмещаете. Обычно после того, как вам пришёл счёт с суммой долга, вы должны погасить лишь 2—10 % долга в следующем месяце. Остальной долг может оставаться на балансе, набирая проценты. Из-за этого вам становится сложнее контролировать свой бюджет, и расходы могут выйти из-под контроля.

**Пример.** Тимур пользуется кредитной картой со ставкой 30 % и минимальным размером погашения 5 %. Недавно он купил телефон по карте за 20 тыс. р.

Если он не станет совершать по карте новых покупок и будет каждый месяц выплачивать только тот минимум, что требует банк, то расплачиваться за телефон придётся больше 15 лет, а погашение задолженности и начисленных процентов обойдётся в сумму около 38 500 р.

Если Тимур продолжит делать покупки, пока не исчерпает кредитный лимит, и при этом будет каждый месяц вносить только минимальный платёж, его долг вырастет ещё больше, но его всё равно придётся погашать. И чем позже это произойдёт, тем дороже он обойдётся. Не случайно законодательство РФ разрешает пользоваться кредитными картами только лицам, достигшим 18 лет, а многие банки выдают карты только с 21 года.

## Когда стоит и когда не стоит пользоваться кредитной картой

Кредитная карта может использоваться вместо дебетовой карты или быть альтернативой потребительскому кредиту. Если в 95—100 % случаев вы погашаете задолженность по кредитной карте в течение льготного периода (без процентов), она во многом выполняет для вас функцию дебетовой карты. Но помните, что она всё равно остаётся кредитным инструментом со своими специфическими недостатками.

| Плюсы | Минусы |
|---|---|
| По сравнению с дебетовой картой | |
| Более привлекательные программы скидок и накопительных бонусов при оплате картой[16] | Стимулирует тратить больше, чем вы зарабатываете, что приводит к большим финансовым потерям в будущем из-за выплаты процентов |
| Если всегда погашать задолженность в срок, использование кредитной карты поможет заработать хорошую кредитную историю, чтобы в будущем было легче получить большой кредит | Придётся внимательно следить за состоянием задолженности, чтобы не пропускать льготный период, и не забывать делать взносы (т. е. не подходит рассеянным людям) |
| | Снятие наличных обычно сопровождается очень высокой комиссией — от 3 до 8 % (даже в банкомате своего банка!) |

[16] Например, в Европе и США очень популярны карты с накоплением авиамиль. В последнее время они приобретают всё бóльшую популярность и в России. С каждой покупкой на вашем счёте накапливаются баллы (мили) одной из бонусных программ международных авиакомпаний. Накопив достаточно миль, вы сможете обменять их на авиаперелёт в любую точку мира, где в пассажирских перевозках участвует данная авиакомпания.

*Окончание таблицы*

| По сравнению с кредитом | |
|---|---|
| Позволяет занимать деньги на короткий срок без процентов (при условии возврата в течение льготного периода) | Не подходит для займа на длительный срок из-за очень высокой процентной ставки |
| Позволяет занимать деньги без прихода в банк, предъявления документов и объяснения целей займа | Не позволяет делать большие займы |
| | Дисциплинирует заёмщика хуже, чем кредит, потому что не предполагает чёткого графика выплат и позволяет уходить всё дальше в «минус» |

Для выбора кредитной карты, как и для выбора вклада/кредита, вы можете воспользоваться порталом banki.ru.

## *ПРАКТИКА*
### *Упражнение 7.1*

Найдите данные о доходности российских открытых и интервальных ПИФов за последние 3—5 лет. Вы можете воспользоваться информационным порталом Investfunds (http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml) или другим интернет-ресурсом.

*а*) Какую доходность показали ПИФы за последние 3—5 лет? Насколько широк диапазон доходности разных ПИФов за этот промежуток времени? О чём это говорит?

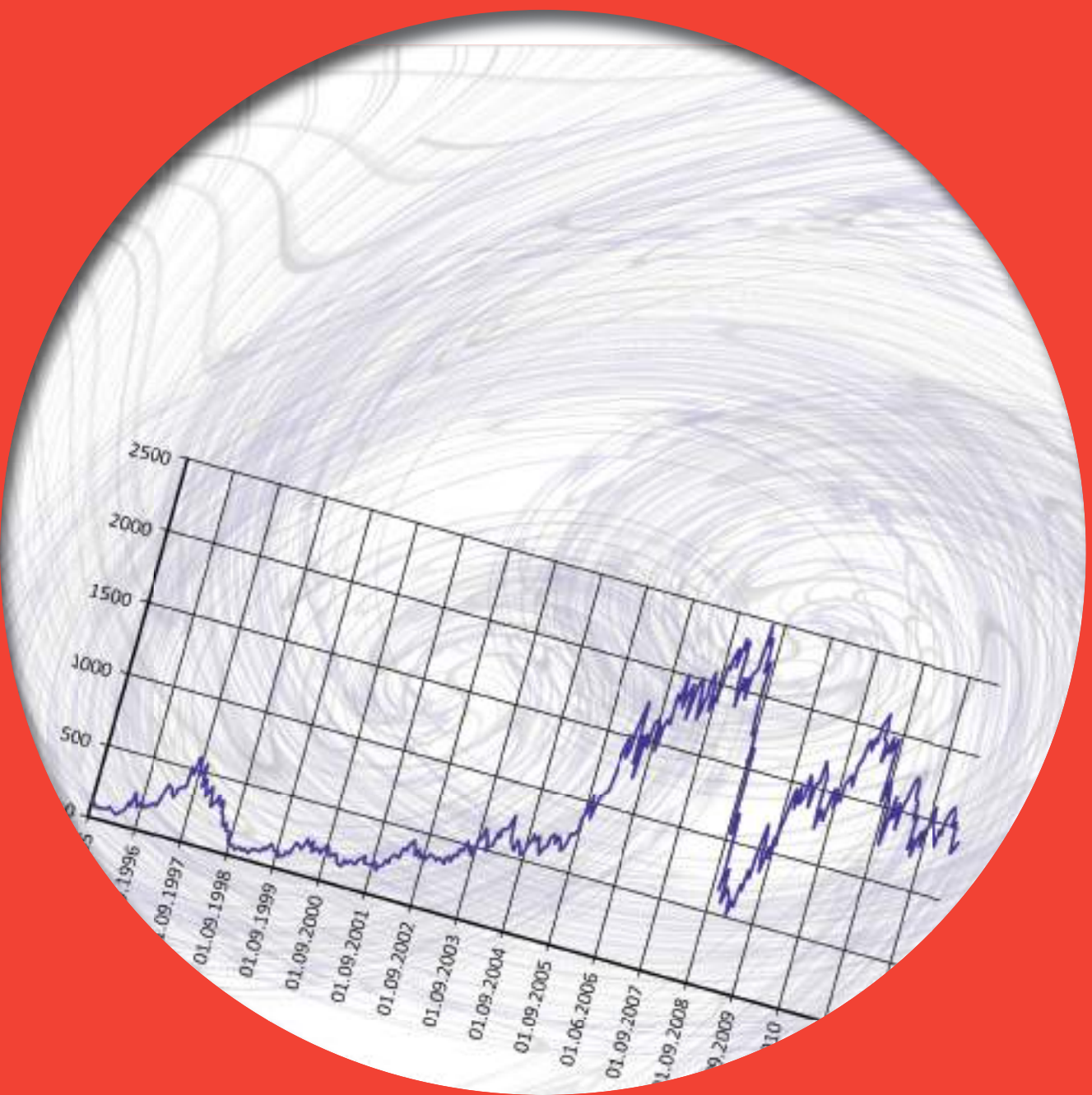
*б*) Скольким ПИФам удалось побороть инфляцию? Скольким удалось показать более высокую доходность, чем по сберегательным вкладам? Рассчитайте приблизительную долю таких ПИФов в процентах.

*в*) В каком году доходность ПИФов была выше всего, а в каком ниже всего? Насколько велика амплитуда колебания доходности от года к году? О чём это говорит? Какие, по вашему мнению, экономические события повлияли на доходность ПИФов в разные годы?

*г*) Какие ПИФы по объекту инвестиций (акции, облигации и т. д.) в среднем оказались наиболее доходными? Как вам кажется, почему? Могла бы ситуация быть иной, если бы экономическая обстановка в стране в последние 3—5 лет была другой?

*д*) Выберите один или несколько ПИФов, в которые вы бы хотели вложить деньги, и объясните почему. Какую долю ваших сбережений (представьте, что они у вас есть) вы готовы были бы вложить в ПИФы? Если вы бы не хотели вложить деньги ни в один из них, объясните, какие средства сбережения вы считаете более эффективными и почему.

**На занятии 8 вы будете выполнять проверочную работу.**


2500
2000
1500
1000
500
01.09.1997
01.09.1998
01.09.1999
01.09.2000
01.09.2001
01.09.2002
01.09.2003
01.09.2004
01.09.2005
01.06.2006
01.09.2007
01.09.2008

тема 2

# ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ

# РИСК И ДОХОДНОСТЬ

ЗАНЯТИЕ 9

## Жизненная ситуация

Вы решили проинвестировать часть своих сбережений в фондовый рынок через посредника — инвестиционную компанию. Вас беспокоит, что инвестиции в фондовый рынок связаны с бóльшим риском, чем сберегательные вклады в банках. Представитель инвестиционной компании заверяет, что вам нечего опасаться, потому что он составит диверсифицированный портфель, который избавит вас от риска.

Что такое диверсифицированный портфель? Правда ли, что с помощью него можно сделать ваши вложения в фондовый рынок безрисковыми? Может ли представитель инвестиционной компании подыскать для вас бумаги одновременно с низким риском и высокой ожидаемой доходностью?



## Что такое риск и как его измерить

Понятие риска тесно связано с понятием вероятности. Доходность большинства ценных бумаг очень трудно предсказать.

Их цена постоянно колеблется: сегодня акции некой компании могут стоить по 100 р. за штуку, завтра — 105, а послезавтра — уже 98. Зная сегодняшнюю цену акции (100) и разброс значений её цены в прошлом, мы можем предположить, с какой вероятностью завтра она вырастет до 101, 102, 103 и т. д. или упадёт до 99, 98, 97 и т. д. На наше предположение могут повлиять данные о состоянии компании, отрасли и экономики в целом. Но в действительности мы не знаем наверняка ни завтрашней цены, ни расклада вероятностей — мы можем только строить предположения.

Ситуация, когда мы не знаем не только исхода события в будущем, но и вероятности разных вариантов исхода, называется **ситуацией неопредёленности**.

Сравните две ситуации. 1) Вы подбрасываете монету. Пока она вертится в воздухе, вы не знаете, выпадет ли «орёл» или «решка». Вероятность — 50 на 50. 2) Вы видите на небе тучу и гадаете, пойдёт дождь или нет. В этом случае вы не только не знаете исход, но и с какой вероятностью дождь может пойти или не пойти. Во второй ситуации у вас меньше информации, чем в первой. Вы находитесь в состоянии неопределённости. В случае с ценными бумагами мы всегда находимся в состоянии неопределённости, поскольку на их цены влияет множество внешних факторов.

И всё же степень неопределённости для разных ценных бумаг может быть разной. Так, для одной акции мы можем предполагать с вероятностью 99 %, что при сегодняшней цене в 100 р., её цена завтра не выйдет за пределы 98—102 р. Для другой же акции вероятность выхода цены за эти пределы гораздо выше. Например, с вероятностью 70 % она останется между 98 и 102 р., с вероятностью 15 % будет ниже 98 р., и с вероятностью 15 % — выше 102 р. Вторая акция имеет больший разброс (или амплитуду) колебаний цены. Значит, инвестировать в неё более рискованно.

**Финансовый риск** — это размер возможных убытков, определяющийся величиной потерь при всех неблагоприятных исходах и их вероятностью.

Рассмотрим пример. Вы можете купить одну из двух акций за 100 р.: акция А рудной компании и акция Б аграрной фирмы. Представьте, что мы живём в мире, где через месяц цена каждой акции может принимать 1 из 5 значений. Акция А принимает значения 98, 99, 100, 101 и 102, а акция Б — 96, 98, 100, 102 и 104. Вы хотите купить одну из акций и продать через месяц. На основании анализа рынка финансовый аналитик построил график вероятности каждого исхода. (На графике для простоты дальнейшего обсуждения по оси $X$ представлены не полные цены, а чистый прирост цены за месяц, или доходность.)

Для какой акции ожидаемая доходность выше? Для какой акции выше риск?

Перемножив все возможные варианты доходности на соответствующие вероятности, мы получим ожидаемую доходность. Для акции А это 10 % × (–2) + 20 % × (–1) + 25 % × 0 + 30 % × 1 + 15 % × 2 = = 0,2 р. или 0,2 % в месяц, или ~2,5 % годовых. Для акции Б это 10 % × (–4) + 15 % × (–2) + 20 % × 0 + 35 % × 2 + 20 % × 4 = 0,8 р. или 0,8 % в месяц, или ~10 % годовых. Акция Б более доходная.

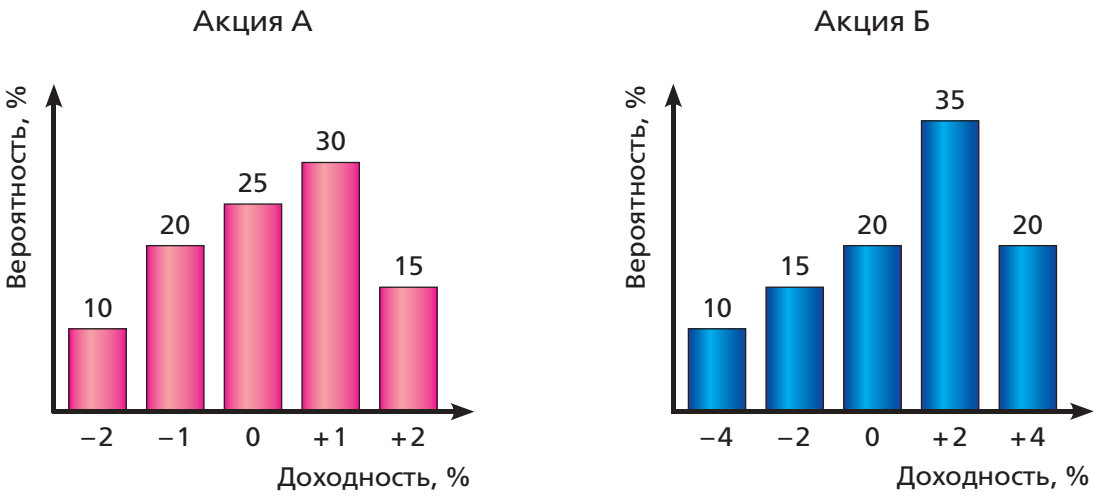



**Рис. 9.1.** График доходности акций А и Б

Отбросим теперь все благоприятные исходы и посмотрим только на те случаи, при которых вы можете потерять деньги. Если вы купите акцию А, максимум, что вы можете потерять, — это 2 р., и вероятность этого 10 %. Если вы выберете акцию Б, вероятность потери 2 рублей возрастает до 15 %, к тому же максимальный проигрыш составит уже не 2, а 4 р. (с вероятностью 10 %). Вот почему акция Б более рискованная.

ВАЖНО:

Более рискованными являются ценные бумаги, у которых разброс возможной доходности (амплитуда колебания цены) больше и вероятность сильных колебаний выше.

**Чем больше риск, тем выше должна быть доходность.** Более стабильные ценные бумаги всегда имеют меньшую ожидаемую доходность, чем более рискованные. Дополнительная доходность — это плата, которую требует инвестор за дополнительный риск.

Например, можно купить акции уже зарекомендовавшей себя крупной компании, да к тому же пользующейся поддержкой государства (как «Газпром»). Крупные, стабильно развивающиеся компании в неинновационных отраслях растут медленно. Они уже слишком большие, чтобы и дальше продолжать быстро расти. Поэтому средняя доходность их акций и облигаций невысока. Зато их бизнес-модель всем понятна, стратегия прошла проверку временем, и вы можете почти не опасаться, что они разорятся. Благодаря своим размерам и, зачастую, участию государства они с большей вероятностью окажутся устойчивыми к экономическому кризису. Такие компании на бирже называют «*голубыми фишками*».

Если инвестор готов пойти на более существенный риск, он может купить акции молодой малоизвестной компании в новой быстрорастущей отрасли в надежде, что и отрасль окажется прибыльной, и у данной компании всё получится. При благоприятном исходе инвестор заработает гораздо больше, чем на акциях «Газпрома». Но при неблагоприятном исходе он с высокой долей вероятности может потерять всё.

ВАЖНО:

Никогда не верьте обещаниям инвестиционных компаний получить высокую доходность с минимальным риском. Риск и доходность всегда уравновешивают друг друга. Если бы были ценные бумаги с низким риском и высокой ожидаемой доходностью, все инвесторы бросились бы покупать именно их, и они тут же подскочили бы в цене, а значит, их доходность сократилась бы, ведь она — это доход в будущем, делённый на сегодняшнюю цену минус 1.

**Риски ниже, когда вы инвестируете надолго.** Стоимость ценных бумаг подвержена не только внутренним факторам, связанным с ростом выпустившей их компании, но и временным биржевым колебаниям. Из-за этих колебаний можно потерять деньги, вложившись даже в очень успешную компанию. Давайте посмотрим на изменение цены акций «Лукойла» с мая 2010 по май 2013 г. Во временно́м горизонте в 3 года мы видим положи-

**Рис. 9.2.** График доходности акций Лукойла

тельный тренд. Но в течение этого времени акции росли не всё время. Если мы проанализируем более короткие промежутки времени — по несколько месяцев, то увидим среди них и такие, когда стоимость акций падала. Получается, что инвестор, вложивший деньги в акции «Лукойла» на 3 года, выиграл. А инвесторы, которые в разные периоды вкладывали деньги на 3—6 месяцев, могли как выиграть, так и проиграть.

### Почему иногда растут или падают в цене отдельные компании, а иногда весь рынок

На котировки ценных бумаг влияет много различных факторов. Одни факторы являются общими для всего рынка, например замедление темпов роста экономики, повышение налогов или введение нового закона, усложняющего биржевую торговлю. Другие связаны с конкретным предприятием или отраслью, например развитие Интернета, неурожай в аграрном секторе, решение компании построить новый завод или выйти на новый рынок.



Когда вы инвестируете в компанию, вы несёте риск, что факторы из второй группы окажут на неё негативное воздействие и её ценные бумаги подешевеют (независимо от того, падает или растёт весь остальной рынок). Этот риск называется *несистематическим риском*. Так, в 2010—2011 гг., когда рынки всего мира росли, восстанавливаясь после кризиса, акции производителя телефонов Nokia продолжали дешеветь. Причиной была неудачная стратегия компании: она долго не могла создать удачную модель смартфона с touch-screen, чтобы конкурировать с Apple, Samsung и HTC, и в результате утратила ведущие позиции на рынке мобильных телефонов. Несмотря на быстрый рост всей остальной отрасли, акции Nokia за этот период подешевели втрое.

Но есть и другой риск, который заключается в том, что под влиянием факторов из первой группы все компании на рынке подешевеют, а вместе с ними и ваша компания. Это *систематический риск*.

Чем больше риск ценной бумаги, тем выше должна быть её доходность. Дополнительная доходность — это плата, которую требует инвестор за дополнительный риск.

**Систематический риск** присущ всему фондовому рынку в целом.

**Несистематический риск** связан с отдельной фирмой или отраслью. Он выражается в том, что даже на фоне общего роста рынка отдельные компании падают в цене.

Почему два типа риска важно разделять? Дело в том, что если от систематического риска почти невозможно защититься (это плата за более высокую доходность фондового рынка по сравнению с банковскими вкладами), то несистематический риск можно сильно сократить грамотным формированием инвестиционного портфеля. Об этом вам стоит помнить при выборе управляющей компании для ваших будущих инвестиций.

**Инвестиционный портфель** — это все ценные бумаги, которые вы приобрели и храните с целью получения процентов, дивидендов или перепродажи по более высокой цене.

Составление инвестиционного портфеля таким образом, чтобы минимизировать несистематический риск, называется **диверсификацией**.



## Диверсификация — золотое правило успешных инвестиций

Смысл диверсификации состоит в инвестировании в разнообразные компании, а не концентрации на одной отрасли. Допустим, у вас есть 9000 р. и вы любите шоколад. Вы можете купить на все деньги акции своей любимой кондитерской компании. В этом случае вы совершенно не защищены от риска возникновения проблем конкретно у данной компании. Например, она потеряет деньги на запуске нового продукта, который не будет пользоваться спросом,

или закупленное новое оборудование окажется неэффективным, или случится пожар на одной из её фабрик, из-за чего сократится выпуск конфет. Но если вы разделите деньги и купите акции трёх разных кондитерских компаний (по 3000 р. на компанию), вы сократите риск своего инвестиционного портфеля. Если у одной из компаний случится пожар на фабрике и её акции упадут в цене, это негативно повлияет только на 1/3 ваших инвестиций. Акции остальных двух компаний при этом не обесценятся и даже могут вырасти в цене. Попробуйте объяснить сами: как пожар на фабрике одной кондитерской компании может привести к росту цен на акции другой?

Однако и это ещё не оптимальный состав портфеля. Ведь если в следующем году в мире случится неурожай какао-бобов, акции всёх трёх компаний подешевеют. Кондитерское дело станет менее прибыльным из-за высоких цен на какао, которое является сырьём для производства шоколада.

Чтобы частично застраховаться от этого риска, нужно выбрать компании из разных отраслей. Например, вы можете проинвестировать 3000 р. в кондитерские компании, ещё 3000 р. — в нефтяные, а оставшиеся 3000 р. — в авиаперевозчиков. Если цена на нефть снизится, акции нефтяных компаний подешевеют, но зато акции авиаперевозчиков подорожают, так как топливо, которое является для них крупной статьёй затрат, подешевеет. На кондитерах же это почти никак не отразится. Если нефть подорожает, вы потеряете что-то на авиакомпаниях, но зато что-то выиграете на нефтяных. Таким образом, у вас получится хорошо диверсифицированный портфель — менее рисковый, чем в первом и втором случаях.



## Это интересно

**Отрасли, которые росли во время финансового кризиса 2008—2009 гг.**

Неужели при наступлении кризиса в цене падают абсолютно все ценные бумаги? На самом деле нет. Существуют отрасли, которые наиболее активно развиваются в периоды

экономических спадов, в то время как другие компании несут убытки. Такие отрасли называются *контрциклическими*. Вы сможете снизить риск, включив в свой портфель ценные бумаги таких компаний.

Давайте рассмотрим наиболее известные примеры таких отраслей.

**Розничные сети магазинов эконом-класса.** Вполне логично, что в периоды рецессии и всплеска безработицы семьи пытаются сэкономить и начинают меньше покупать в дорогих магазинах, предпочитая им торговые сети эконом-класса.

**Домашние развлечения.** В целях экономии семьи перестают ходить в кино, рестораны и театры и больше времени проводят дома. Они замещают дорогие развлечения в общественных местах более дешёвыми домашними. Растут продажи компьютерных игр и видеопроката.

**Услуги по ремонту.** Семьи откладывают крупные покупки до более благополучных времён. Тем не менее старая техника и предметы обихода изнашиваются, и их приходится чинить. Возрастает спрос на автосервис, ремонт бытовой техники и т. п.

**Вредные продукты, снимающие стресс.** Стресс, связанный со страхом за свои сбережения и работу, влияет на потребление таких популярных «антидепрессантов», как шоколад, сигареты и недорогой алкоголь.

**Коллекторские агентства.** Когда экономическая обстановка в стране усложняется, растёт количество долгов. А значит, услуги коллекторских агентств, занимающихся сбором долгов, становятся более востребованными.

**Услуги юристов.** Во время экономических кризисов увеличивается число разводов, преступлений и банкротств, а всё это связано с судебными процессами. Следовательно, адвокатские конторы получают больше клиентов.

## *ПРАКТИКА*

### *Задача 9.1*

Акции компаний «Ладья», «Ферзь» и «Пешка» сегодня стоят одинаково — по 20 р. за акцию. Представьте, что мы живём в мире, где через месяц цена каждой акции может принимать 1 из 5 значений с равной вероятностью.[17]

*а*) У какой акции выше доходность?

*б*) У какой акции выше риск? У какой акции наименьший риск?

*в*) У вас есть 10 000 р. Акции какой компании вам лучше купить?

| Ладья | Ферзь | Пешка |
|---|---|---|
| 18 | 16 | 19 |
| 19 | 19 | 20 |
| 21 | 21 | 21 |
| 23 | 25 | 22 |
| 25 | 27 | 23 |

### *Упражнение 9.1*

На сайте Московской биржи в разделе «Листинг» скачайте список ценных бумаг, торгующихся на бирже. Какие отрасли представлены наиболее широко? О чём это говорит?

### *Упражнение 9.2*

*а*) Придумайте примеры 5 российских и 5 зарубежных компаний, относящихся к контрциклическим отраслям (см. рубрику «*Это интересно*»).

*б*) Подумайте и приведите примеры отраслей, которые не реагируют на колебания: не растут, но и не сокращаются с замедлением экономики. Такие отрасли называются *ациклическими*. (Подсказка: подумайте, без каких товаров и услуг человечество не может обойтись ни на спаде, ни на подъёме экономики.) Приведите примеры российских или иностранных компаний из этих отраслей.

[17] Конечно, в реальной жизни мы не можем обладать такой информацией. Но в целях упражнения представьте, что эта информация у вас есть.

# ОБЛИГАЦИИ

ЗАНЯТИЕ 10



## Жизненная ситуация

У вас есть 47 000 р., которые вы можете положить в банк или вложить в фондовый рынок. Вы подумываете о покупке облигаций компании «Х». Эти облигации сегодня торгуются по 4700 р. за штуку, и вы как раз можете купить 10 штук. Облигации имеют срок погашения через 3 года, номинал 5000 и купон в размере 8 % с выплатой раз в полгода.

Что означают слова «срок погашения», «номинал» и «купон»? Каков будет ваш доход, если вы вложите 47 000 р. в эти облигации? Должны ли вы уплатить налог с этого дохода? Как понять, что выгоднее: купить облигации или положить деньги в банк?

## Изменение стоимости денег во времени

Представьте, что вам предлагают купить сейф, в котором лежит 100 000 р. На сейфе установлен замок с часовым механизмом, который откроет его только через 1 год. Допустим, что сам по себе сейф не представляет для вас никакой ценности и вам важны только находящиеся в нём деньги. За сколько (максимум) вы готовы купить этот сейф сегодня? Если вы ответите, что за 100 000 р., то будете не правы. Ведь, имея 100 000 р. сегодня, вы можете положить их в банк под проценты и получить через год 107 000 — 110 000 р. Значит, покупать сейф за 100 000 р. вам невыгодно.

Предположим, что наилучшая процентная ставка, которую вы можете получить по вкладу в банке, — 10 %. Сколько вы будете готовы заплатить за сейф? Чтобы рассчитать эту сумму, нужно разделить 100 000 на (1 + 10 %). Получаем 90 909 р. Проверим ответ: положив 90 909 р. в банк сегодня, вы получите через год $90\,909 \times 1{,}1 = 100\,000$. Всё верно.

А за сколько вы готовы купить сейф, который откроется только через 3 года? Это можно рассчитать по формуле: $100\,000 / (1+10\ \%)^3$, что составляет всего 75 131 р. Чем дольше нужно ждать открытия сейфа, тем меньше вы будете готовы за него заплатить, потому что тем больше могут принести вам ваши деньги, если вы используете их альтернативным способом. Помните, что время — деньги!

А если вам предложат купить сейф с 5 отделениями, которые будут открываться по одному в год в течение 5 лет и в каждом из которых лежит по 20 000 р.? Формула расчёта будет следующей:

$$\frac{20\,000}{1{,}1} + \frac{20\,000}{1{,}1^2} + \frac{20\,000}{1{,}1^3} + \frac{20\,000}{1{,}1^4} + \frac{20\,000}{1{,}1^5} =$$

$$= 18\,182 + 16\,529 + 15\,026 + 13\,660 + 12\,418 = 75\,816.$$

Этот метод оценки стоимости денег в будущем называется дисконтированием, а процентная ставка, которую вы можете получить в банке в этом примере, — ставкой дисконтирования.

**Ставка дисконтирования** — это наилучшая альтернативная процентная ставка, которую вы можете получить, не увеличивая уровень риска своих вложений.

Если бы в нашем примере сейфы открывались не со 100 %-ной вероятностью, в качестве ставки дисконтирования мы бы использовали не процентную ставку банка (которую вы получаете гарантированно благодаря ССВ), а ставку по более рискованным инвестиционным инструментам, например ценным бумагам. Эта ставка была бы выше. Таким образом, чем более рискованное вложение вам предлагают, тем выше риск и выше должна быть ставка дисконтирования. А так как в формуле ставка дисконтирования стоит в знаменателе, то чем она выше, тем меньше вы готовы заплатить сегодня ради получения 100 000 р. в будущем.

Чем дальше находится обещанный платёж во времени и чем выше риск неполучения этого платежа, тем меньше вы готовы заплатить за него сегодня.

Если бы ставка дисконтирования в нашем примере была не 10, а 20 % и вы могли бы открыть сейф через 1 год, вы бы заплатили за него сегодня не более 83 333 р.



## Корпоративные облигации

Чтобы развиваться, компаниям необходимо инвестировать в производство: строить новые мощности, закупать оборудование, разрабатывать новые технологии, запускать рекламные кампании. Всё это требует достаточно много денег. Один из рас-

пространённых способов получить деньги на развитие — одолжить их у большого круга людей. Для этого компании выпускают облигации.

**Облигация** — это ценная бумага, выпущенная заёмщиком, по которой он обязуется через определённый срок заплатить фиксированную сумму.

Эта сумма называется **номинальной стоимостью** облигации (сокращённо — номиналом).

Помимо номинальной стоимости в конце срока, у облигации могут быть промежуточные выплаты — **купоны**. Они исчисляются в процентах от номинальной стоимости.

Процесс выплаты номинальной стоимости и купонов называется **погашением** облигации.

**Корпоративная облигация** — это облигация, выпущенная частной компанией.



Облигации могут выпускаться на любой срок — от нескольких месяцев до 50 или 100 лет. Но большинство корпоративных облигаций находится во временно́м отрезке от 1 года до 20 лет. В отличие от банковских кредитов, которые служат для оплаты текущих расходов компании, облигации используются для финансирования долгосрочных проектов.

## Какой доход приносят облигации

Начнём с того, что облигации бывают купонные и дисконтные. Держатели *купонных* облигаций регулярно получают проценты — купоны. У *дисконтной* облигации купонов нет, и доход инвестор получает за счёт того, что он покупает облигацию дешевле её номинальной стоимости.

Если вы покупаете 10 дисконтных облигаций с номиналом 1000 р. и сроком выплаты через полгода за 9650 р., ваш доход равен 350 р.

**ВАЖНО:**

Доход от облигаций облагается налогом 13 %.

Значит, с 350 р. вы заплатите налог 45,5 р., и ваш чистый доход будет равен 304,5 р. Доходность в годовом выражении составит $304{,}5 / 9650 \times 2 \approx 6{,}3$ %.

Для расчёта доходности необходимо делить доход на цену покупки облигации, а не на её номинальную стоимость! Ведь вы хотите измерить отдачу на то, что вкладываете. Чтобы сравнить доходность со ставками по банковским вкладам, не забудьте привести её к годовой (например, полугодовую умножить на 2, а трёхлетнюю поделить на 3).

**НА ЗАМЕТКУ:**

Если в течение года вы держали несколько облигаций разных компаний и на одних проиграли, а на других выиграли, то налог 13 % будет взиматься не с каждого выигрыша в отдельности, а с чистой общей суммы выигрыша за год. Другими словами, прибыль от всех удачных вложений суммируется, из неё вычитаются убытки от всех неудачных, и налог платится с получившейся суммы.



Минфином РФ рассматривается возможность освободить от налога разницу между ценой продажи/погашения облигации и ценой покупки, если облигация находилась в собственности инвестора более 3 лет. Советуем проверить эту информацию, когда вы будете принимать финансовые решения, связанные с облигациями.

Теперь рассмотрим пример с купонной облигацией. Вернёмся к жизненной ситуации в начале занятия. Вы покупаете 10 облигаций сроком 3 года, номиналом 5000 р. и ставкой купона 8 % с выплатой раз в полгода по 4700 р. за штуку. Для расчёта общей доходности неважно, как часто выплачиваются купоны, а важно, сколько их будет выплачено всего. За 3 года их будет

50 000 × 8 % × 3 = 12 000. Доход от разницы номинала и цены покупки составит 50 000 – 47 000 = 3000. Ваш доход в 15 000 р. будет облагаться налогом по ставке 13 %, и чистый доход составит 15 000 × 87 % = 13 050. Так как этот доход вы получите за 3 года, разделим доходность на 3 и в итоге получаем

13 050 / 50 000 / 3 = 8,7 %.

А теперь — сложный вопрос! Если сравнить эти облигации и простой сберегательный вклад в банке со ставкой 8,7 %, они одинаково выгодны или один из них более выгоден, чем другой? Постарайтесь ответить на этот вопрос самостоятельно, прежде чем читать дальше.

И в случае с банковским вкладом, и в случае с облигациями ваш общий доход от вложения 50 000 р. составит 13 050 р. Разница в том, что по вкладу вы получите весь доход в конце срока, а по облигации купоны будут выплачены раньше. Каждые полгода вы будете получать 2000 р. Эти деньги вы сможете снова пустить в оборот, например положив в банк под проценты. Вы сможете открыть пополняемый вклад на 2,5 года и добавлять туда по 2000 р. каждые полгода. Если вы это сделаете, ваша полная доходность от вложения 50 000 будет выше 8,7 %. Поэтому мы и говорим, что время — деньги.



ВАЖНО:

При сравнении вклада и облигации необходимо учитывать, что, в отличие от вклада, доход по облигациям не застрахован в ССВ. Если компания, выпустившая корпоративную облигацию, разорится, вы можете потерять свои деньги. Поэтому облигации связаны с бóльшим риском, чем вклады, но и ожидаемая доходность для них выше.

Важное преимущество облигаций в том, что вам необязательно держать их до даты погашения. В отличие от вклада, который обычно нельзя погасить досрочно без потери процентов, облигацию можно продать.

Если вы владели купонной облигацией, ваш доход будет состоять из всех купонов, полученных за время владения облигацией, и разницы цены продажи и цены покупки.

НА ЗАМЕТКУ:

Купоны выплачиваются тому, кто владел облигацией в день выплаты купонов. Например, если купоны выплачиваются раз в полгода — 31 января и 31 июля и вы продаёте облигацию 31 мая, купон полностью получит 31 июля новый владелец облигации. Но это не должно смутить вас. Все купоны будут заложены в цене, по которой вы продадите облигацию, в виде НКД — накопленного купонного дохода. Вы можете продать её перед датой купонной выплаты, но дороже, или сразу после выплаты (забрав себе купон), но дешевле. Разницы почти не будет.

Возьмём облигацию номиналом 1000 р. на 2 года с купоном 6 % с выплатой раз в полгода. Если вы купили её в самом начале за 950 р., а продали через 1 год и 7 месяцев за 990, ваш доход составит $1000 \times 6\ \% \times 1{,}5 + (990 - 950) = 90 + 40 = 130$ р.

Если вы покупаете дисконтную облигацию, вы тоже можете продать её до истечения срока и при этом выиграть, потому что обычно *цена облигации растёт со временем* — по мере приближения к дате погашения. На то есть две причины. Во-первых, время — деньги, так что чем меньше его остаётся до даты погашения, тем меньше дисконт — скидка от номинала. Во-вторых, чем ближе дата выплаты, тем меньше вероятность, что за это время у компании возникнут непредвиденные трудности и она станет неплатёжеспособной. А значит, ниже риск.



## Риски, связанные с облигациями

Облигация — это инструмент с фиксированным доходом, что делает её ближе к банковским вкладам, чем акции. Но так как доход от корпоративной облигации не застрахован государ-

ством, она обладает более высоким уровнем риска, чем вклад. Риск заключается в том, что компания может начать нести убытки и ей не хватит денег расплатиться с заёмщиками. Тогда произойдёт дефолт.

**Дефолт по облигациям** — это невозможность заёмщика своевременно погасить купоны или номинальную стоимость облигаций.

Если несостоятельность заёмщика временная и есть основания полагать, что в ближайшем будущем он сможет расплатиться с долгами, дефолт называется *техническим* и выплаты откладывают. Если несостоятельность не является временной, то мы имеем дело с просто дефолтом, или банкротством. О банкротствах мы подробнее поговорим в теме 6 «Финансовые механизмы работы фирмы».

В случае дефолта владелец облигаций рискует потерять все вложенные деньги или их часть.

Чем выше рынок оценивает вероятность дефолта конкретной компании, тем дешевле будут торговаться её облигации. Но и выше будет доходность, если дефолта всё-таки не произойдёт и инвесторы получат свои деньги. Таким образом, зависимость риска и доходности, о которой мы говорили на прошлом занятии, сохраняется.

Так же как и в случае с ПИФами, для облигаций есть рейтинги надёжности, которые помогут вам оценить степень риска ваших инвестиций. Вы можете найти рейтинги как самих облигаций, так и выпустивших их компаний на портале www.rusbonds.ru. На этом сайте для каждой ценной бумаги есть несколько альтернативных рейтингов: западных рейтинговых агентств S&P, Moody's и Fitch и российских Рус-Рейтинг, Эксперт РА и др. Неважно, рейтинг какого агентства вы выберете для сравнения разных облигаций, — главное, чтобы это был рейтинг одного и того же агентства.

Если вы не собираетесь держать облигации до даты погашения, а хотели бы продать их раньше, вы также столкнётесь с двумя другими типами риска: риском ликвидности и риском

процентной ставки. Первый заключается в том, что на корпоративные облигации не всегда может найтись покупатель на рынке, и чтобы быстро продать их, вам придётся сбавить цену. Представьте себе, что вы продаёте подержанный автомобиль с открытым верхом зимой. Вероятно, покупателей будет немного, и чтобы привлечь спрос, вам придётся продать его дешевле, чем он стоил бы летом. Похожая ситуация может произойти и с корпоративными облигациями.

Второй тип риска — риск процентной ставки — заключается в том, что рыночная цена облигаций не постоянна, она может расти или снижаться, и вы можете потерять на досрочной продаже облигации. Теория изменения стоимости денег во времени (см. начало этого занятия) подсказывает нам, что, когда процентные ставки в стране растут, цены облигаций снижаются. Если вы видите, что банки увеличивают ставки по вкладам и вдобавок, например, растёт инфляция, держать облигации становится менее выгодно и их стоимость снижается. Но даже при низких ценах вам может быть выгодно продать облигации, если вы видите возможность заработать более высокий процент, поместив деньги в банк.



## Государственные облигации

Помимо корпоративных облигаций, существуют ещё государственные и муниципальные облигации. Другими словами, вы можете дать в долг не только частной компании, но и государству.

**Государственные облигации** выпускает государство (обычно Министерство финансов).

**Муниципальные облигации** выпускают органы местного самоуправления.

Срок гособлигаций бывает как очень коротким (всего 3 месяца), так и очень длинным (до нескольких десятков лет). Встречаются даже облигации сроком в 100 лет, но они довольно редки. Краткосрочные облигации используются для покрытия временного дефицита госбюджета; долгосрочные — для финансирования крупных инфраструктурных проектов. Одним из самых распространённых видов гособлигаций в России являются облигации федерального займа (ОФЗ).

Государственные облигации обычно считаются наименее рискованным вложением на фондовом рынке. Государство — это почти всегда самый надёжный заёмщик. Поэтому и доходность по гособлигациям ниже, чем по корпоративным. Чтобы сделать гособлигации более привлекательными, государство зачастую освобождает их от налогов.

ВАЖНО:

Купоны государственных и муниципальных облигаций не облагаются налогом. А разница между ценой продажи/погашения и ценой покупки облагается налогом по стандартной ставке 13 %. Учитывайте это при сравнении государственных облигаций с корпоративными.



Тем не менее иногда даже правительство страны оказывается не в силах расплатиться с долгами. Обычно это происходит тогда, когда экономика ещё только развивается и нестабильна или когда страна находится в глубоком кризисе. Предвестником дефолта является быстрорастущий дефицит государственного бюджета. Каждый год расходы правительства превышают доходы от сбора налогов, приватизации и прочей государственной деятельности. В результате ему приходится одалживать всё больше и больше, и наступает момент, когда оно уже не может получить достаточно новых кредитов, чтобы погасить проценты по старым. Дефолт по государственным краткосрочным облигациям (ГКО) произошёл в России в 1998 г. Но тогда российские держатели гособлигаций не потеряли деньги, а пострадали только иностранные компании, купившие ГКО.

Мы ещё поговорим более подробно о дефолте 1998 г. в теме 8 «Риски в мире денег: как защититься от разорения».

## Когда и кому стоит покупать облигации

Если вы хотите начать вкладывать в фондовый рынок, советуем вам начать с облигаций. Это более понятный и надёжный инструмент, чем акции. Облигации хорошо подойдут как средство сбережения для ваших родителей, если они не готовы рисковать слишком сильно и играть на рынке акций. Однако не стоит вкладывать все семейные сбережения в корпоративные облигации. Если ваши родители ценят стабильность, часть денег придётся вложить в более надёжные государственные ценные бумаги или оставить на сберегательных вкладах.

Помните, что инвестиции на длительный срок обладают меньшим риском. Поэтому инвестируйте в облигации, когда деньги не потребуются вам в ближайшее время. Иначе вы можете оказаться в ситуации, когда цены временно снизились, но вам срочно понадобились деньги, и вы вынуждены продать облигации дёшево.

Не стоит покупать облигации во время финансовых кризисов, когда многие компании становятся банкротами. Даже если у выбранной вами компании дела идут хорошо, всё может измениться за несколько недель или даже дней. Во время кризиса и паники на бирже плохое финансовое состояние передаётся от одной компании к другой, как вирус гриппа от человека к человеку в переполненном автобусе. Банки начинают отказывать в кредитах даже очень успешным компаниям, и у последних возникают трудности в погашении облигационных займов.

## *ПРАКТИКА*

### *Задача 10.1*

Компания ОАО «Супер-Эмитент» выпустила облигации номиналом 1000 р., сроком погашения через 4 года и купоном 18 % с выплатой раз в год.

*а*) За сколько вы готовы купить эту облигацию, если ставка дисконтирования 20 %? А если ставка дисконтирования 15 %?

*б*) Если вы купили эту облигацию за 962 р., когда до погашения оставалось чуть менее 2 лет, и держали её до конца срока, какова была чистая доходность после уплаты налогов? Какова была доходность, если вы держали облигацию 1 год и 1 день и продали её за 975 р.?

### *Задание для выполнения вместе с родителями 10.1*

*а*) Узнайте у родителей, есть ли у них (или были когда-то) сбережения в облигациях. Какую долю в общей сумме сбережений они занимают (занимали)?

*б*) Найдите на сайте www.rusbonds.ru рейтинги российских облигаций. Выберите рейтинг в национальной валюте по шкале Fitch или Moody's. Назовите 3 компании, чьи облигации имеют самый высокий рейтинг. Выше ли он, чем рейтинг государственных облигаций с аналогичным сроком? Спросите у родителей: какую часть своих сбережений они были бы готовы вложить в эти облигации? в государственные облигации? (Родители наверняка захотят узнать доходность этих облигаций. Вы сможете найти график изменения цен облигаций на сайте РБК: www.quote.rbc.ru, введя название облигации в строке поиска.)

*в*) Назовите 3 компании с самым низким рейтингом. Обсудите с родителями, готовы ли они вложить деньги в такие облигации. Какова должна быть доходность этих облигаций, чтобы привлечь ваших родителей?

# ЗАНЯТИЕ 11

# АКЦИИ



## Жизненная ситуация

Прошлой осенью ваша сестра вложила 10 000 р. в акции сталелитейной компании. Она купила их по 50 р. за штуку. Весной компания объявила о выплате дивидендов — 1,2 р. на акцию. Как сестре получить дивиденды? Через год сестра продала все акции. К тому времени их стоимость выросла до 57 р. за штуку. Какую доходность получила ваша сестра? Должна ли она заплатить налог с этой суммы? Выгоднее ли было бы положить эти деньги в банк под 10 % годовых?

### Что такое акция

Сначала давайте разберёмся, для чего вообще компании выпускают акции. Так же как облигации, это способ привлечь деньги для создания и развития компании. Но, в отличие от облигаций, акции ещё и закрепляют за их владельцами право собственности

на компанию и её имущество. Большинством компаний не владеет один человек или одна семья. Они разделены на доли, которые и называются акциями.

**Акция** — это ценная бумага, дающая право собственности на долю в уставном капитале компании.

В отличие от облигаций и банковских займов, по акциям не нужно выплачивать проценты и их не нужно погашать. Поэтому для молодых компаний акции — это обычно самый первый метод финансирования бизнеса. Они позволяют получить деньги надолго и не выплачивать держателям акций ничего, пока бизнес не разовьётся и не станет приносить солидную прибыль. Акционеры согласны на это, потому что они предвидят значительный рост компании в будущем, а значит, и рост стоимости своей доли в ней.



## Это интересно

**Акции «фруктовой компании»**

В фильме «Форрест Гамп» главный герой поручает своему другу — лейтенанту Дэну — распорядиться своими накоплениями. Позже он получает письмо с логотипом в виде яблока, адресованное акционерам. Там говорится, что Дэн купил акции какой-то «фруктовой компании» и теперь они могут больше не волноваться о деньгах. На самом деле по логотипу на письме мы видим, что лейтенант Дэн вложил деньги Форреста в акции Apple — в то время начинающей и никому не известной компании. С 1980 г. по сегодняшний день эти акции поднялись в цене почти в 200 раз. В фильме не сказано, сколько именно денег Форрест вложил в Apple. Но если предположить, что он вложил 20 тыс. долларов в конце 1980 г., сегодня его капитал составлял бы чуть менее 4 млн долларов.

Акции бывают двух типов: *обыкновенные* и *привилегированные*. Обыкновенные акции дают своим владельцам право голоса при принятии решений о том, как компании развиваться дальше. Привилегированные акции не дают права голоса, но зато обладают более низким риском по сравнению с обыкновенными акциями (почему это так, мы объясним дальше на этом занятии).

НА ЗАМЕТКУ:

Все держатели обыкновенных акций имеют право как минимум раз в год голосовать на общем собрании акционеров по следующим вопросам:

– избрание совета директоров;
– распределение полученной за год прибыли компании;
– утверждение годовой финансовой отчётности компании.

Проголосовать можно, посетив общее собрание или отправив письмо по почте. Решать же ежедневные насущные вопросы, стоящие перед компанией, будут её менеджеры и выбранный акционерами совет директоров.

Чем больше доля акционера в компании, тем выше его мотивация посещать общие собрания и голосовать, потому что его голос весомее. Обычно компании выпускают много акций: несколько сотен тысяч или даже несколько миллионов. Поэтому голос владельца одной, 10 или даже 100 акций «весит» очень мало.



## Из чего складывается доходность акций

Акции могут принести два вида дохода:

- капитальный доход (когда вы продаёте акцию дороже, чем купили);
- дивиденды.

**Дивиденды** — это часть прибыли компании, которую получают акционеры.

В отличие от купонов по облигациям, величина дивидендов заранее неизвестна. Она каждый год определяется на общем собрании акционеров. На величину дивидендов влияют размер прибыли компании и потребность в инвестициях в развитие бизнеса. Компании не могут распределять всю свою прибыль между акционерами. Им приходится инвестировать какую-то часть доходов в строительство новых мощностей, освоение новых технологий, выход на новые рынки. Это даёт компании возможность расти, а вместе с этим растут и её акции. По усмотрению собрания акционеров дивиденды могут быть не выплачены вовсе, например, если в данном году компания понесла убытки (не имела прибыли).

ВАЖНО:

Капитальный доход облагается налогом по стандартной ставке НДФЛ — 13 %, а дивиденды — по ставке 9 %.

НА ЗАМЕТКУ:

На момент написания данного пособия (лето 2013 г.) Минфин рассматривал возможность освободить от налога капитальный доход по акциям, которые находились в собственности инвестора более 3 лет. Советуем проверить эту информацию, когда вы будете принимать финансовые решения, связанные с акциями.



Рассмотрим жизненную ситуацию в начале занятия. Сколько всего заработала ваша сестра на акциях? Во-первых, она получила дивиденды. Если прошлой осенью акции стоили 50 р. и сестра потратила 10 000, значит, у неё 200 акций. Тогда общая сумма дивидендов составит 200 × 1,2 = 240 р. Во-вторых, сестра продала акции на 7 р. дороже, чем купила. Таким образом, её капитальный доход составил 7 × 200 = 1400 р. Общий доход от дивидендов и роста цены (до уплаты налогов) составил 240 + 1400 = 1640 р. Поделив на размер изначальных инвестиций (10 000 р.), получаем доходность 1640 / 10 000 = 16,4 %. Однако в реальной жизни сестра ещё должна будет уплатить налог: с дивидендов — 9 %, а с капитального

дохода — 13 %. От её выигрыша останется 218 + 1218 = 1436 р., и чистая доходность будет равна 14,36 %. Таким образом, инвестиции вашей сестры оказались более выгодными, чем сберегательный вклад со ставкой 10 % годовых.

Если ваша сестра приобрела акции через брокера, дивиденды поступят на заведённый для неё брокерский счёт. (О брокерах и других посредниках на фондовом рынке мы расскажем на занятии 12 «Как работает фондовая биржа и кто может на ней торговать».) Если у неё нет брокерского счёта, она может получить дивиденды переводом на свой счёт в банке, почтовым переводом или наличными в кассе акционерного общества.

Лицо, не владеющее акциями весь год, а купившее их в середине года и бывшее их собственником на момент составления реестра акционеров (происходит раз в год перед общим собранием акционеров и незадолго до выплаты дивидендов), получает всю сумму дивидендов, начисленных по его акциям за данный период.



## Риск инвестирования в акции

Акции — это более рискованный инструмент, чем облигации. Акционеры стоят в очереди кредиторов компании дальше, чем держатели облигаций. Если быть более точными, порядок таков: сначала компания должна погасить все свои обязательства перед держателями облигаций (номинальную стоимость и купоны), потом уплатить налог на прибыль, из того, что осталось, выплатить дивиденды по привилегированным акциям и только после этого — по обыкновенным акциям. Вот почему, когда компания несёт убытки, цена её акций падает гораздо сильнее, чем цена облигаций. Чтобы облигации обесценились, должна появиться реальная угроза разорения компании, а чтобы упали акции, достаточно просто снижения её прибыли. Но и потенциальный выигрыш может быть больше.

Если вы решили вложить деньги в акции, для сокращения риска придерживайтесь следующих правил:

• Акции крупных компаний обычно меньше подвержены ценовым колебаниям, чем акции мелких и начинающих компаний. Вспомните «голубые фишки», о которых мы говорили на занятии 9 «Риск и доходность» («Газпром», «Лукойл», «Сбербанк» и т. п.). Их бизнес более стабильный и зачастую более диверсифицированный. Они реализуют много разных проектов одновременно, и, если один из них окажется неудачным, в общей массе проектов это будет не так заметно и слабее скажется на цене акций, чем у небольшой начинающей компании, которая делает ставку на единственный проект.

• Одни отрасли по определению более стабильны, чем другие. Чтобы понять, насколько стабильна отрасль, задайте себе вопрос: «Насколько необходим производимый товар человечеству? Как сильно могут люди сократить потребление этого товара, если он выйдет из моды или начнётся кризис и люди и фирмы станут экономить? Есть ли у этого товара близкие аналоги, которыми его легко можно заменить?» Ответив на эти вопросы, вы поймёте, насколько устойчив спрос на продукцию отрасли. Чем он устойчивее, тем меньшему риску вы себя подвергаете, инвестируя в эту отрасль.



### Вопрос для размышления

Как вы думаете, акции какой компании более устойчивы, а какой — более подвержены колебаниям:

– «Роснефть» или «Аэрофлот»?
– «М.Видео» или «Мосэнерго»?
– производитель лекарств «Pfizer» или французский дом моды «LVMH», владеющий марками «Louis Vuitton», «Kenzo», «Hennessy» и др.?

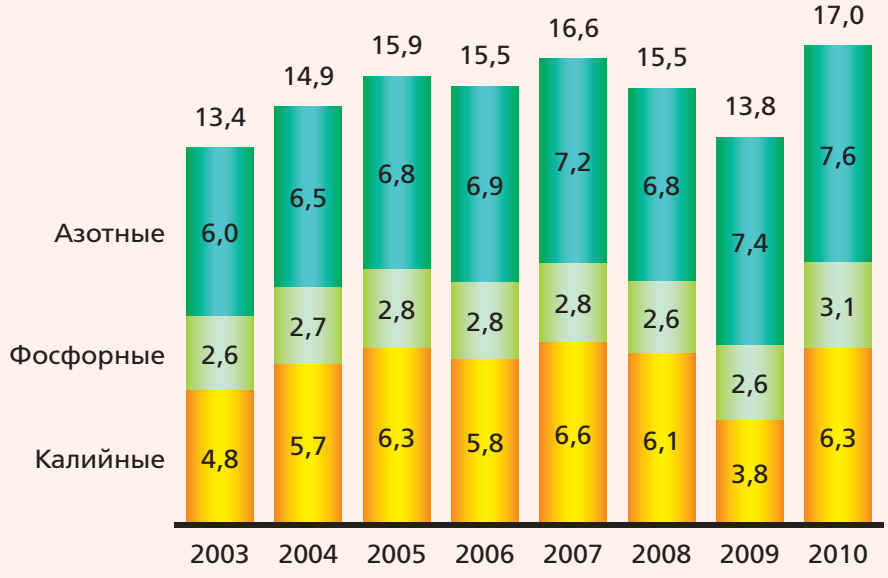
• Ну и, конечно, не забывайте о диверсификации, которая позволит защитить ваш портфель ценных бумаг от несистематического риска.

## Это интересно

### Анализ устойчивости отраслей к экономическому спаду на примере минеральных удобрений

Отрасль производства минеральных удобрений делится на 3 сегмента: азотные, фосфорные и калийные удобрения. Все эти удобрения используются в сельском хозяйстве. Российские компании производят их как для внутреннего рынка, так и на экспорт.

Если мы посмотрим на график производства трёх видов удобрений с 2003 по 2010 г., то увидим, что на объёмах производства азотных удобрений кризис 2008—2009 гг. почти не сказался, в то время как производство калийных удобрений сильно сократилось в 2009 г. (см. диаграмму). Чем это объясняется?




Человеку, незнакомому с технологиями сельского хозяйства, это не будет понятно. Однако для опытного фермера ничего удивительного в этом графике нет. Дело в том, что азотными удобре-

ниями необходимо подпитывать почву каждый год, иначе ничего не вырастет. Калийные же удобрения можно использовать один раз в несколько лет. Поэтому когда начался кризис, те фермеры, которым пришла пора подпитывать землю калийными удобрениями, смогли отложить эту процедуру ещё на год. Спрос на калийные удобрения начал снижаться по всему миру. Крупнейшие производители калийных удобрений, и в том числе Уралкалий — единственный производитель калийных удобрений в России, вынуждены были ограничить выпуск, чтобы удержать цены высокими. Этим и объясняется провал на графике в 2009 г. Азотные же удобрения, как незаменимый товар, остались востребованными даже во время рецессии.

## От чего зависят цены акций

Акционеры компании, в отличие от держателей облигаций, не являются кредиторами компании. Они являются её собственниками. Поэтому они имеют право на все её активы:

– производственные мощности;
– патенты;
– запасы сырья и готовой продукции;
– деньги на банковских счетах —

за вычетом обязательств:

– непогашенные кредиты и облигации;
– начисленные и пока не выплаченные зарплаты персоналу;
– налоги.

Получается, что чем ценнее активы компании и чем меньше у неё обязательств, тем выше её общая стоимость, а значит, и стоимость каждой акции. Как на активы, так и на обязательства компании влияет множество факторов, и сейчас мы попробуем познакомиться с главными из них.

Во-первых, всё, что положительно влияет на прибыль, поднимает цену акций, а это — повышение:

- спроса на продукцию фирмы (что выражается в повышении количества проданной продукции или её цены, ослаблении конкурентов);

- эффективности производства (например, переход на более экономное использование материалов в производстве) — или снижение:
- цен на сырьё и оборудование;
- зарплаты персонала (например, если профсоюз компании начинает забастовку с требованием повышения зарплат, акции компании падают, но если выходит новость, что профсоюзу не удалось добиться повышения, акции вновь растут);
- тарифов на электроэнергию.

Во-вторых, на цену акций влияет государственная политика:

- введение субсидий на развитие бизнеса для представителей данной отрасли (таких, как, например, субсидии сельскому хозяйству);
- снижение налогов, акцизных сборов, штрафов за загрязнение окружающей среды и прочих государственных сборов.

В-третьих, акции растут, когда увеличивается стоимость собственности компании:

- растут в цене объекты недвижимости;
- завершаются успехом научно-исследовательские разработки, в результате чего фирма оформляет патент;
- открываются новые запасы полезных ископаемых;
- растёт популярность и узнаваемость бренда (бренд — это тоже актив, имеющий свою стоимость!).

В-четвёртых, рост долгов компании, конечно же, снижает цену акций.

В-пятых, общий рост или спад в экономике влияет на цены всех компаний. На большинство компаний экономические кризисы влияют отрицательно, но, как вы помните из занятия 9 «Риск и доходность», есть контрцикличные компании, которые могут выиграть от кризиса.

Лучшим источником информации о компании обычно является её *годовой отчёт*. Это книга, выпускаемая раз в год, в которой компания рассказывает о своих успехах и неудачах и раскрывает свою бухгалтерскую отчётность. Все фирмы, акции которых торгуются на бирже, обязаны выпускать годовые и квартальные отчёты

и вывешивать их у себя на сайте в открытом доступе. Обычно это красочное издание, в котором простым языком описано, чем занимается компания, какие у неё планы на будущее, как она оценивает состояние своей отрасли и каково её финансовое положение с точки зрения прибыли и долгов. Обычно этой информации достаточно, чтобы составить первичное представление о компании. После этого вы сможете следить за новостями компании на её сайте и в прессе.

### Что такое IPO

Возможно, в прессе вы часто слышали иностранную аббревиатуру IPO (Ай-Пи-О), относящуюся к акциям. IPO расшифровывается как Initial Public Offering, или первое публичное размещение. IPO может произвести любая компания, чьи акции ещё не торгуются на бирже.

Обычно до IPO компании имеют юридический статус ЗАО — закрытого акционерного общества. Такое акционерное общество называется закрытым, потому что его акции распределяются среди ограниченного круга лиц. Если один из акционеров захочет продать свою долю, он должен сначала предложить другим акционерам выкупить её. Он может продать акции третьему лицу, только если остальные акционеры одобрят эту сделку, отказавшись от выкупа его доли.



Со временем компании растут, и акционеры принимают решение продать часть акций широкому кругу людей. Эта часть акций размещается на фондовой бирже. В таком случае говорят, что компания «вышла на IPO», а её юридический статус меняется с ЗАО на ОАО — открытое акционерное общество. Теперь через биржу её акции может продать и купить любой человек, не спрашивая чьего-либо разрешения.

IPO — один из важнейших шагов в истории компании. К нему долго готовятся. Обычно перед IPO выпускается информационный проспект, который ещё долгое время можно будет использовать как наиболее подробный источник информации о бизнесе компании и её положении в отрасли.

## *ПРАКТИКА*
### *Групповой проект 11.1*

Для выполнения этого задания разбейтесь на группы по 3—4 человека: вместе вам будет легче собрать в Интернете все необходимые для решения данные.

Прочитайте и обсудите вместе кейс. Ответьте на вопросы к кейсу. Приготовьтесь презентовать решение в классе.

*а*) В ноябре 2012 г. на сайте РБК вышла статья под заголовком «Эксперты назвали самые прибыльные акции следующего года». Прочтите выдержку из этой статьи, найдите на портале www.quote.rbc.ru котировки этих акций в 2013 г. и проверьте, какой была доходность по каждой из них за 2013 г. Если бы в начале 2013 г. ваши родители вложили 30 000 р. в акции и распределили бы свой портфель поровну между всеми акциями, упомянутыми в статье, сколько бы они получили чистого дохода/убытка[18]?

***Кейс*** *«Сбылись ли прогнозы аналитиков на 2013 год?»*

«[...]

Сложившееся в последнее время соотношение спроса и предложения на рынке нефти, а также сохраняющаяся напряжённость на Ближнем Востоке определяют высокие цены на "чёрное золото". Эксперты не ожидают существенного изменения ситуации в ближайшие кварталы, что позволит стоимости нефти оставаться на высоком уровне. На этом фоне акции нефтяных компаний, вероятнее всего, будут пользоваться хорошим спросом.

"Нашим фаворитом в российском нефтяном секторе является ЛУКОЙЛ. Компания показывает высокую эффективность, выражаемую в одном из самых высоких для отрасли показателей

[18] Для машиностроительной отрасли возьмите по 2 любые машиностроительные компании.

EBITDA[19] на баррель добычи, стабильно генерирует большой свободный денежный поток", — отмечает аналитик ИК "ФИНАМ" Игорь Додонов. Ситуация с добычей, которая долгое время была главной слабостью ЛУКОЙЛа, в последнее время постепенно нормализуется. [...]

Кроме того, необходимо обратить внимание на акции "Сургутнефтегаза", основная инвестиционная идея которых — переход компании с 2013 года на международные стандарты финансовой отчётности (МСФО). [...]

На банковский сектор в настоящее время угнетающее воздействие оказывает долговой кризис в еврозоне. В то же время Европа хоть и медленно, но движется вперёд по пути решения данной проблемы. Меры финансовой стабилизации в регионе, решение о которых было принято на последних саммитах ЕС, в ближайшие кварталы будут окончательно согласованы и начнут реализовываться. Поэтому на данный момент банковский сегмент имеет неплохие возможности для роста.

Неплохой инвестиционной идеей в российском банковском секторе являются акции Сбербанка, являющегося одним из лидеров отрасли по темпам роста кредитного портфеля и рентабельности, его акции — ликвидные «голубые фишки». В настоящий момент котировки бумаг Сбербанка колеблются вблизи 91 р. за акцию.

Перспективы металлургического сектора также выглядят довольно неплохими, что во многом связано с ситуацией в Китае, который является одним из главных мировых потребителей стальной продукции. Последние макроданные о КНР говорят о том, что принятые руководством в последние месяцы масштабные меры стимулирования экономического роста начинают приносить свои плоды и в ближайшие кварталы тенденция постепенного снижения темпов роста экономики должна измениться.

Привлекательными в этом секторе по соотношению риск/доходность являются акции "Северстали", отмечает И. Додонов.

[19] Показатель прибыльности компании — прибыль до уплаты налогов, процентов по кредитам и облигациям и без вычета амортизации.

Компания остаётся одним из лидеров отрасли по рентабельности по EBITDA, платит стабильные дивиденды. [...] При этом компания демонстрирует неплохие темпы роста операционных показателей.

Машиностроительный сектор также имеет свои перспективы, особенно в отношении увеличения объёмов производства: несмотря на снижение пошлин после вступления в ВТО, они остаются высокими, и интерес иностранных производителей к инвестициям в российский автопром и созданию местных сборочных производств сохраняется, так как объёмы продаж автомобилей стабильно растут, объясняет аналитик "Инвесткафе" Илья Раченков».

Источник: РБК (www.rbc.ru)

*б*) Как видно из данной статьи, события на международной экономической и политической арене сильно влияют на состояние отдельных компаний. Например, предполагается, что снижение пошлин при вступлении в ВТО увеличит объёмы торговли России с зарубежьем. Объясните, почему авторы статьи упоминают Китай, говоря о перспективах российской металлургии? Почему авторы упоминают финансовый кризис в Европе, анализируя банковский сегмент?



*Задание для выполнения вместе с родителями 11.1*

Прочитайте этот кейс и ответьте на вопросы к нему вместе со своими родителями. Если надо, объясните родителям, что такое IPO.

***Кейс** «Народное IPO ВТБ»*

В мае 2007 г. один из крупнейших российских банков — ВТБ — совершил первичное публичное размещение своих акций (IPO). Это IPO отличалось от остальных IPO, ранее проводившихся в России. Руководство компании решило привлечь как можно больше

мелких инвесторов — простых российских граждан. Поэтому минимальная сумма покупки во время IPO была назначена на уровне всего 30 000 р. (обычно пороговая сумма гораздо выше), и акции можно было свободно купить в отделениях банка. Это IPO получило название «народного». Банк провёл масштабную рекламную кампанию и заручился поддержкой государственных деятелей, которые положительно отзывались в СМИ об идее «народного IPO». В результате банк смог привлечь более 120 000 частных инвесторов и собрать от них около 1,5 млрд долларов США. Цена на первично размещённые акции была установлена в размере 13,6 к. за акцию.

Однако уже в августе 2007 г. акции торговались ниже цены размещения. С тех пор они продолжали терять стоимость, несмотря на общий рост российской экономики с середины 2007 по середину 2008 г. Сбережения инвесторов начали быстро обесцениваться. В конце 2007 г. акции торговались уже по 9—10 к., летом 2008 г. — по 7—8 к., а с началом финансового кризиса упали до рекордно низкой отметки — 1,95 к. за акцию к началу 2009 г.

Недовольство многочисленных акционеров ВТБ росло, и в начале 2012 г. государство предложило выкупить у мелких инвесторов (вложивших до 500 000 р.) их акции обратно по цене размещения — 13,6 к. В марте — апреле 2012 г. был произведён выкуп. Предложением воспользовалось около 2/3 частных инвесторов: они смогли вернуть деньги, вложенные 5 лет назад. Остальные либо продали свои акции раньше с убытком, либо не слышали об обратном выкупе и остались держателями акций. В прессе активно обсуждалось, что обратный выкуп был частью государственной PR-компании: правительство пыталось таким образом поднять свою популярность перед выборами.

*а*) Если инвестор вложил 50 000 р. в акции ВТБ во время «народного IPO» и продал их в январе 2009 г., когда они стоили меньше всего, сколько составила годовая доходность акций (в %) и сколько денег (в рублях) потерял инвестор? Должен ли он заплатить налог? (При ответе на этот вопрос учтите, что банк почти не выплачивал дивиденды. Например, дивиденды в 2008 г. составили

0,00134 р. на акцию, а в 2009 г. — 0,000447 р. на акцию. Поэтому вы можете не учитывать дивиденды в расчёте доходности.)

*б*) Сколько бы составила годовая доходность акций (в %) и сколько денег (в рублях) выиграл бы инвестор, если бы продал акции на пике стоимости — в июне 2007 г. за 14,66 к. за акцию? Должен ли он заплатить налог?

*в*) Предположим, что инвестор не продавал свои акции и дождался обратного выкупа по цене размещения. Можно ли говорить, что он ничего не потерял за эти 5 лет? Если потерял, то сколько? (Подсказка: для ответа на этот вопрос вам понадобятся дополнительные данные, которые вы сможете найти на сайте Росстата: www.gks.ru).

*г*) Сколько потерял инвестор (задание *в*) по сравнению с ситуацией, если бы он положил деньги в банк в 2007 г.?

*д*) Гарантирует ли государство сохранность вложений населения в акции так же, как в сберегательные вклады? Если акции какой-то другой популярной у мелких инвесторов компании обесценятся, стоит ли ожидать такой же реакции государства, как описано в кейсе?

*е*) Покупали ли ваши родители акции ВТБ? Если да, то чем закончилась для них эта история?

*ж*) Покупали ли родители акции других компаний? Какую доходность они получили?

ЗАНЯТИЕ 12

# КАК РАБОТАЕТ ФОНДОВАЯ БИРЖА И КТО МОЖЕТ НА НЕЙ ТОРГОВАТЬ



## Жизненная ситуация

На двух предыдущих занятиях вы узнали про акции и облигации и поняли, что готовы вложить небольшую сумму в фондовый рынок, чтобы приумножить свои сбережения. Но как это сделать на практике?

### Что такое биржи и откуда они взялись

Определение гласит, что

**биржа** — это организация, обеспечивающая инфраструктуру для торгов ценными бумагами, валютой или определёнными товарами.

## Какую именно инфраструктуру создаёт биржа

### Это интересно

**Откуда взялись биржи**

Первые биржи появились в XIII—XV вв. в Италии и Бельгии. Тогда это были большие помещения или открытые площади, на которых собирались купцы и давали друг другу в долг. Заёмщик обычно рассказывал инвестору, в какой проект он хочет вложить деньги (например, снарядить торговую экспедицию в другую страну), инвестор оценивал перспективы и давал (или не давал) требуемую сумму. А взамен денег заёмщик давал инвестору вексель — долговую расписку. Биржа в то время предоставляла два элемента инфраструктуры: 1) пространство для собраний купцов и 2) нотариуса, который фиксировал все сделки. Биржа была местом встречи, благодаря которому купцам не нужно было ездить по всему городу в поисках других купцов. Когда им хотелось взять в долг, выгодно вложить деньги, найти торговых партнёров или узнать последние новости, они знали, что в любой день могут найти то, что им нужно, на бирже.

Своё название биржи получили от фамилии купеческой семьи из бельгийского города Брюгге — Ван дер Бёрс (van der Burse) — и стали называться «Borsa», что буквально означает «кошелёк». Именно на площади перед домом Ван дер Бёрсов проходили торги в Брюгге.

Сегодня инвесторы и заёмщики уже не приходят на биржу лично. Современная биржа — это виртуальная площадка, обеспечивающая IT-инфраструктуру для мгновенного совершения сделок. Люди торгуют на бирже через компьютер, а с недавнего времени стало возможно совершать сделки даже через мобильный телефон, если установить специальное приложение.

Помимо IT-инфраструктуры, биржа, как и в Средние века, ведёт реестр всех сделок, а кроме того:

- устанавливает правила торговли;
- сводит воедино все заявки на покупку и продажу каждой ценной бумаги и выдаёт её цену в каждую секунду времени;
- регулирует споры между участниками торгов;
- предоставляет определённые гарантии, что обе стороны исполнят свои обязательства по договору.

Разделяют валютные, фондовые и товарно-сырьевые биржи. Обычно в каждой стране есть своя биржа или несколько бирж: например, Московская биржа, Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange или LSE), Немецкая биржа (Deutsche Boerse). Благодаря разнице часовых поясов, биржевые торги в мире не останавливаются ни на секунду. Когда закрывается биржа в Токио, открывается Лондонская биржа. Когда в Англии заканчиваются торги, в США рабочий день ещё в самом разгаре.

Есть биржи, специализирующиеся на конкретных отраслях. Например, помимо главной американской биржи NYSE (New York Stock Exchange), на которой торгуются акции крупнейших компаний, в США существует биржа NASDAQ с фокусом на высокотехнологичные компании. На NASDAQ размещали свои акции такие компании, как Microsoft, Dell и Facebook.



В России до 2011 г. были 2 основные фондовые биржи — Фондовая биржа ММВБ (часть Московской межбанковской валютной биржи) и РТС (Российская торговая система). На рубеже 2011—2012 гг. эти две биржи слились в одну. Так образовалась Московская биржа. На момент написания пособия функционирует сайт Московской биржи — www.rts.micex.ru, но больше информации о котировках можно найти на старых сайтах двух бирж — www.micex.ru и www.rts.ru.

## Что такое биржевой индекс и чем он полезен

Вам приходилось когда-нибудь слышать в новостях «индекс Доу–Джонса упал на 10 пунктов» или «индексы ММВБ и РТС поползли вверх»? Речь идёт о биржевых индексах.

**Биржевой индекс** — это показатель изменения совокупной стоимости группы ценных бумаг, торгующихся на бирже. Он показывает, в какую сторону движется фондовый рынок в целом, а не отдельные акции или облигации.

Существуют индексы акций и индексы облигаций, охватывающие всю биржу. Бывают индексы, включающие только крупные компании, и, напротив, индексы небольших компаний. Очень полезны бывают отраслевые индексы.

Когда рассчитывают индекс, в одну формулу сводят цены всех ценных бумаг в группе. Вам не нужно знать эту формулу. Важно знать только, как поменялся индекс с тех пор, как вы вложили деньги в ценные бумаги, и куда он движется в данный момент: растёт или падает.

Индекс — это важнейший индикатор состояния фондового рынка. Рост индекса означает, что экономика в целом растёт и настроение инвесторов улучшается: они готовы покупать больше ценных бумаг. Когда индекс растёт, гораздо выше вероятность, что и ваши ценные бумаги подорожают (если, конечно, это не контрциклические ценные бумаги, о которых мы говорили на занятии 9 «Риск и доходность»). Падение индекса указывает на то, что экономика замедляется и настроение инвесторов ухудшается: они стремятся избавиться от своих ценных бумаг.

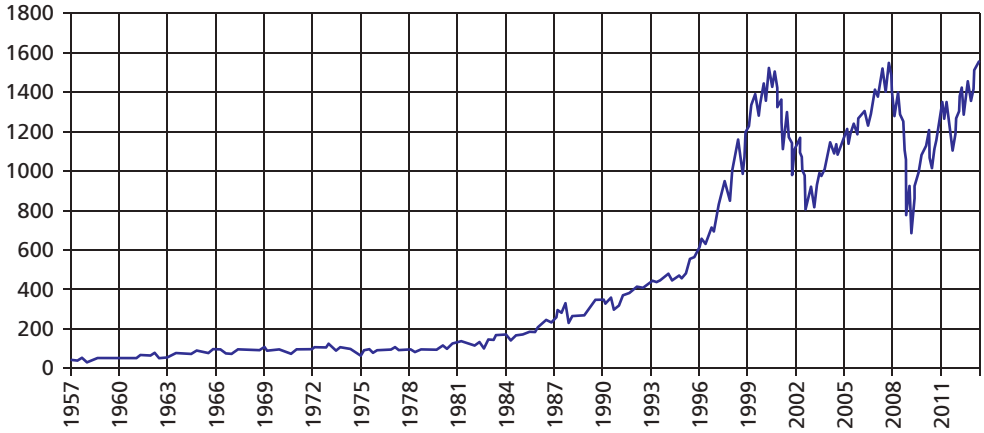


## Это интересно

**Индекс S&P 500 — один из важнейших индикаторов мировой экономики**

Индекс S&P 500 рассчитывается от стоимости акций 500 крупнейших американских компаний. Несмотря на то что он включает одни лишь американские компании, он тем не менее считается отличным индикатором состояния экономики

Значения индекса S&P 500 со дня его основания по май 2013 г.




Описание индекса

| | |
|---|---|
| Тип ценных бумаг | Обычные акции |
| Количество компаний | 500 |
| Общая рыночная стоимость компаний, входящих в индекс | 14 724 млрд долл. США |
| Рыночная стоимость одной компании | |
| – средняя | 29,5 млрд долл. |
| – максимальная | 416,8 млрд долл. |
| – минимальная | 1,79 млрд долл. |



Разбивка индекса по отраслям входящих в него компаний

не только в США, но и во всём мире. Дело в том, что большинство входящих в него фирм имеют штаб-квартиры в США, но располагают производствами и сбывают продукцию по всему миру. Это такие компании, как Coca-Cola, Procter & Gamble, Amazon.com, MasterCard и др. Вот почему за этим индексом следят банки и управляющие компании во всём мире. Посмотрите на диаграмму. За всю историю своего существования индекс вырос в 14 раз! Во столько же раз выросла стоимость входящих в него компаний.

### Вопрос для размышления

Если бы S&P 500 рассчитывался не для США, а для России, как, по вашему мнению, поменялся бы его состав по отраслям?



ВАЖНО:

Не покупайте ценные бумаги, когда индекс падает, если вы не готовы держать их несколько лет!

Есть профессиональные инвесторы, которые ждут, пока индекс опустится особенно низко, и потом, когда рынок на самом дне, скупают ценные бумаги задёшево, чтобы потом продать их задорого, после того как рынок «отыграет» обратно. Но для непрофессионального инвестора (как вы) такая стратегия не подходит потому, что крайне сложно угадать: достиг рынок сегодня своего дна и дальше будет расти или он продолжит падать.

Многие инвесторы потеряли деньги, когда в 2008 г. покупали акции в надежде, что после падения банка Bear Stearns и возникновения проблем у американских ипотечных компаний рынок скоро восстановится. А рынок продолжил падать в течение всего 2009 года. Поэтому, если вы и хотите заработать на восстановлении рынка после сильного спада, но не

готовы вкладывать деньги надолго (2–3 года и более), будьте консервативны: дождитесь, чтобы индекс начал расти и рос в течение некоторого времени, но ещё не достиг прежнего пика, прежде чем покупать ценные бумаги. Исключение составляют случаи, когда вы готовы проинвестировать в акции действительно надолго – на 2–3 года и более. Тогда шансы, что рынок успеет восстановиться и ваши акции вырастут в цене, достаточно высоки.

## Как на практике можно получить доступ к торгам на бирже

Простой человек — физическое лицо — не имеет права продавать и покупать ценные бумаги на бирже. Это могут делать только *брокеры*. Чтобы получить доступ к торгам, вы можете стать их клиентом, и это первый способ инвестирования в фондовый рынок.

**Брокер** — посредник, бизнес которого состоит в том, чтобы продавать и покупать ценные бумаги от лица клиента на бирже. Брокер не принимает инвестиционного решения за клиента, а лишь исполняет его заявку. За каждую сделку брокер взимает комиссию.



Раньше клиенты могли общаться с брокерами только с помощью телефонных звонков. Сегодня, когда вся торговля происходит через Интернет, брокеры предложат вам установить специальную программу на компьютер или мобильный телефон и через неё делать заявки на покупку и продажу. Вашу заявку обработает не человек, а программа, и сделка произойдёт в считанные секунды.

Для того чтобы начать инвестировать через брокера, нужно завести брокерский счёт. Вы сможете пополнять его через Интернет с помощью дебетовой карты или других платёжных систем.

С этого счёта будут списываться деньги за покупку ценных бумаг и комиссия, а при продаже на него будут поступать новые средства за вычетом комиссии.

Допустим, вы открыли такой счёт и положили на него 10 000 р. Комиссия брокера составляет 0,1 % от суммы сделки. В понедельник вы покупаете акции «Газпрома» на 5000 р. Во вторник — облигации «ВТБ» на 4000 р. В пятницу вы решаете продать акции «Газпрома», и вам удаётся это сделать за 5200 р. В воскресенье вы продаёте облигации «ВТБ» за 3900 (с убытком). Сколько денег будет на вашем счёте к концу недели?

Вы заработали 200 р. на акциях и проиграли 100 р. на облигациях. Комиссия составит 0,1 % × (5000 + 4000 + 5200 + 3900) = = 0,1 % × 18 100 = 18,1 р. Итого на вашем счёте останется 10 081,9 р.

ВАЖНО:

Комиссия брокера не зависит от того, выиграли вы на данной сделке или проиграли, а зависит только от суммы сделки. Если вы понесли убытки, вы всё равно должны заплатить брокеру за проведение сделки.

Из этого можно сделать два вывода:

• Брокерскую комиссию обязательно нужно учитывать при сравнении акций и облигаций с банковскими вкладами и другими инвестиционными инструментами. Будьте осторожны: даже если доходность ваших вложений в фондовый рынок окажется нулевой (вы потеряли на одних акциях, но восполнили это выигрышем на других), чистый результат может быть отрицательным из-за комиссии.

• Торгуя через брокера, не стоит метаться, то продавая, то вновь покупая одни и те же акции при каждом взлёте и падении. Запаситесь терпением, чтобы весь баланс вашего счёта не ушёл на брокерские комиссии. Некоторые брокеры ведут себя недобросовестно, поощряя хаотичную торговлю своих клиентов и провоцируя их часто менять свой портфель. Но вы должны помнить из прошлых занятий, что избежать риска ежедневных ценовых колебаний вы можете, лишь инвестируя в ценные бумаги на долгий срок. Так

что, постоянно покупая и продавая бумаги, вы потеряете не только на комиссии брокера, но и на краткосрочных колебаниях рынка.

Вторую возможность инвестировать в фондовый рынок предоставляют частным лицам *управляющие компании*. Наиболее распространённый продукт, который они предлагают, — это *ПИФы*. Мы уже рассматривали их подробно в теме 1 «Банки: чем они могут быть вам полезны». Вы можете выбрать ПИФ, состоящий целиком из акций или целиком из облигаций, или смешанный ПИФ, или ПИФ, посвящённый какой-то определённой отрасли, или ПИФ с низким риском (только «голубые фишки»), или ПИФ, повторяющий биржевой индекс, или агрессивный ПИФ с фокусом на новые, быстро развивающиеся компании. ПИФы — это самый простой способ получить доступ к фондовому рынку. И теперь, изучив такие ценные бумаги, как акции и облигации, вы сможете более осознанно подойти и к выбору ПИФа.

Если в будущем вы разбогатеете, вам будет доступен ещё один способ инвестиций в фондовый рынок — через доверительное управление. Эту услугу сегодня предоставляют многие крупные банки (например, «Сбербанк», «ВТБ24», «Альфа-банк»). Основное отличие доверительного управления от ПИФа в том, что для вас формируют ваш собственный уникальный портфель ценных бумаг и вы вместе с персональным менеджером выбираете стратегию наполнения этого портфеля. В ПИФе же все решения принимает УК, и он одинаков для всех, кто его покупает.

Запомните основное различие двух описанных выше способов инвестирования в фондовый рынок. Когда вы работаете через брокера, вы сами анализируете рынок, принимаете решение о покупке тех или иных ценных бумаг и делаете заявку, а брокер лишь исполняет эту заявку. Если же вы пользуетесь услугами персонального инвестиционного менеджера или управляющей компании, они либо помогают вам решить, во что вложить деньги, либо полностью решают за вас (как в случае с ПИФами). Поэтому начинать свой путь на фондовом рынке стоит со второго способа. И только когда вы наберётесь знаний и опыта, инвестируя через УК, вы можете попробовать свои силы в торговле ценными бумагами через брокера.

## На что обратить внимание при выборе агента

При выборе брокера в первую очередь нужно обратить внимание на стоимость обслуживания. В принципе услуги всех брокеров очень похожи, поэтому основным критерием выбора для вас будет размер комиссии. Помимо основного тарифа, узнайте, за что именно брокер будет брать деньги, чтобы избежать скрытых комиссий.

Также обратите внимание на добросовестность брокера. Если он будет постоянно присылать вам рекламу, соблазняющую торговать больше, чем вам нужно, смело уходите к другому брокеру. Как вы помните, меняя свой инвестиционный портфель слишком часто, вы потеряете и на комиссии, и на торговле ценными бумагами, а ваш брокер заработает.

О том, как выбирать ПИФ и УК, мы говорили на занятии 7. Но теперь, когда вы знаете, что такое биржевой индекс, мы обозначим ещё одно различие между ПИФами: пассивный и активный подходы к инвестированию.



### Пассивное и активное инвестирование

Что, если вы не хотите брать на себя риски взлётов и падений какой-то конкретной компании (а именно: несистематический риск)? Что, если вы хотите просто сделать ставку на рост рынка в целом? Здесь вам снова может быть полезен биржевой индекс. Помимо того что он даёт важнейшую информацию о состоянии рынка (является индикатором), в него ещё и можно инвестировать.

Многие инвестиционные компании управляют портфелями ценных бумаг, которые составлены так, что меняют свою стоимость, максимально точно повторяя изменение биржевого индекса. Это называется **пассивным инвестированием**.

Преимущество такого подхода — в отличной диверсификации и снижении риска по сравнению с активным инвестированием.

В случае **активного инвестирования** управляющая компания анализирует каждую конкретную компанию и пытается собрать в свой портфель компании-«звёзды», у которых, как ей кажется, наилучшие перспективы.

Оба этих подхода к инвестированию находят своё отражение в ПИФах. В зависимости от вашего отношения к риску вы можете выбрать ПИФ, повторяющий индекс, или ПИФ, соответствующий принципам активного инвестирования. Сотрудник банка, который будет продавать вам ПИФ, сможет рассказать, делает ли данный ПИФ ставку на общебиржевой индекс, отраслевой индекс или какие-то отдельные компании.

ВАЖНО:

При выборе ПИФа помните, что активный подход к инвестированию более рискованный и требует больше профессионального опыта и интуиции, чем пассивный. Поэтому, инвестируя в ПИФ с активной стратегией, максимально тщательно подходите к выбору УК и проверяйте её репутацию.

## *ПРАКТИКА*
### *Упражнение 12.1*

На графике ниже показаны значения индекса РТС с момента его основания по сентябрь 2012 г.

*а*) Найдите на сайте Московской биржи описание индекса РТС. Из каких ценных бумаг он состоит?

*б*) Когда индекс достиг минимального значения (38,5)? Что тогда произошло?

*в*) Когда индекс достиг максимального значения и почему потом он резко упал?

*г*) Сколько заработал инвестор, вложивший 10 000 р. в индекс РТС в 2000 г. и продавший свои акции в 2012 г.? Какова была годовая доходность? Была ли она выше, чем инфляция? (Подсказка: начальное значение индекса в 1995 г. было равно 100.)

*д*) А если бы этот инвестор продал свои акции в начале 2008 г.?

*е*) В какой момент вложили деньги в индекс и в какой момент продали свои ценные бумаги те инвесторы, которые потеряли больше всех за всю историю торгов на РТС?

*Задание для выполнения вместе с родителями 12.1*

Прочтите кейс вместе с родителями и обсудите его.

**Кейс** *«Самые прибыльные и самые убыточные вложения 2012 г.»*

В РБК подвели итоги 2012 г. и выделили «ТОП-10 самых убыточных вложений» и ряд самых прибыльных.

*ТОП-10 самых убыточных вложений*

10. Палладий — 0 %.
9. Японская иена — минус 8 %.
8. Акции «Газпрома» — минус 18 %.
7. Металлические ПИФы — минус 19 %.
6. ПИФы электроэнергетики — минус 20 %.
5. Болгарская недвижимость — минус 25 %.
4. Акции Facebook — минус 28 %.
3. Ценные бумаги российских автопроизводителей — минус 30 %.
2. Акции банка «Возрождение» — минус 50 %.
1. Акции скидочного портала Groupon — минус 80 %.

*Самые успешные инвест-решения*

1. Акции потребительского сектора.

В среднем они подорожали на 19,3 %, но особенно выделились акции «Магнита» (+64,4 %) и «Протека» (+56 %).

2. Сектор химии и нефтехимии.

Соответствующий отраслевой индекс ММВБ поднялся на 12,91 %. Основной вклад в этот рост внесли «Нижнекамскнефтехим» (котировки обыкновенных акций поднялись на 34,3 % с начала года) и «Дорогобуж» (+7,77 %).

3. Сектор машиностроения.

Рост индекса «ММВБ-Машиностроение» с начала года составил 9,37 %. Его драйвером стали котировки группы Sollers, занявшей первой место в списке лидеров по росту цен акций за последние 12 месяцев (+90,3 %).

В других отраслях тоже были отдельные случаи успеха. Выросли акции «Транснефти» (+42 %), «Татнефти» (+27 %), «ЛУКОЙЛа» (+20,3 %) и авиакомпании «ЮТэйр» (+25,4 %).

Источник: РБК (www.rbc.ru)

*а*) Какой метод инвестиций ближе всего вашим родителям и почему? (Не обязательно ограничиваться перечисленными в статье методами. Не забудьте про сберегательные вклады и гособлигации.)

*б*) Если бы они распределяли свои сбережения по разным инвестиционным инструментам, какими бы были пропорции? На какую доходность они бы рассчитывали?

*в*) Видите ли вы какую-то закономерность в том, что одни активы оказались очень прибыльными в 2012 г., а другие — убыточными? Как вы думаете, легко ли было предсказать подобный исход в январе 2012 г.?

*г*) Верно ли утверждение, что, инвестируя только в «голубые фишки», никогда не проиграешь?

# РЫНОК FOREX

ЗАНЯТИЕ 13



## Жизненная ситуация

Ваш дядя хочет получить дополнительный заработок. Из рекламы он узнал, что, покупая и продавая валюту на рынке FOREX, можно заработать на разнице валютных курсов. Поскольку он не проходил курс по финансовой грамотности, он решил обратиться к вам за советом. Как устроен рынок FOREX? Какие риски этот рынок несёт и можно ли всегда выигрывать на нём? Может ли рынок FOREX рассматриваться как источник стабильного дохода?

Прежде чем обсуждать риски, связанные с рынком FOREX, давайте разберёмся, для чего необходим обмен валют и как устроен мировой валютный рынок.

## Мировой валютный рынок

Страны, как правило, имеют собственную валюту, которая используется для покупки товаров и услуг на собственной территории.

Некоторые страны выпускают единую валюту, которая действует на территории нескольких государств. В обоих случаях для осуществления международной торговли возникает потребность обменивать внутреннюю валюту на иностранную.

Например, российские компании, которые экспортируют товары за рубеж, получают выручку в иностранной валюте. Поскольку они несут затраты в рублях, им необходимо обменивать валюту на рубли, чтобы выплачивать зарплаты и платить за используемые ресурсы. В то же время компании, импортирующие товары из-за рубежа, покупают валюту, чтобы затем менять её на иностранные товары. В результате обмена внутренней валюты на иностранные возникает валютный рынок, или рынок FOREX (от английского *foreign exchange*).

Валютный рынок может быть устроен по законам спроса и предложения и существовать без участия государства. В этом случае мы говорим, что в стране установлен **плавающий валютный курс**.



Например, курс евро по отношению к доллару определяется на основе рынка. Курс одной валюты по отношению к другой устанавливается автоматически на таком уровне, при котором желающих купить валюту столько же, сколько желающих продать, или, другими словами, спрос на эту валюту равен предложению.

Если государство устанавливает курс иностранной валюты на некотором уровне и гарантирует обмен по данному курсу сейчас и в будущем, то говорят, что в стране установлен **фиксированный валютный курс**.

В этом случае государство создаёт специальный валютный фонд, из которого продаёт валюту, когда на рынке наблюдается её дефицит, и покупает, когда, наоборот, рыночный спрос на неё падает. Таким образом, оно уравновешивает спрос и предложение и приводит валютный курс к необходимому значению.

Если государство не фиксирует валютный курс, но стремится контролировать его изменение, говорят, что в стране установлен **регулируемый валютный курс**.

Регулируемый валютный курс используется и в России.

Одним из вариантов регулируемого валютного курса является режим валютного коридора, при котором обменный курс плавает в определённом диапазоне, но при достижении границы коридора государство начинает продавать или покупать валюту, чтобы не допустить выхода за его рамки.

### Как определяются курсы валют

Для свободно конвертируемой валюты курс определяется на валютной бирже на основе баланса спроса и предложения. Банки и другие участники валютного рынка, которые желают обменять одну валюту на другую, выставляют заявку на покупку или продажу. Все заявки на покупку и продажу валюты попадают в книгу заявок и обрабатываются электронной системой биржи в реальном времени. Система определяет равновесную цену таким образом, чтобы удовлетворить наибольшее количество заявок.

Рассмотрим пример. Пусть в определённый момент в системе биржи находятся заявки на обмен доллара и евро от четырёх участников на один лот каждая (лот равен нескольким миллионам долларов): две на продажу евро по цене 1,30 евро за доллар и по цене 1,32 евро за доллар и две на покупку евро по цене 1,30 евро за доллар и по цене 1,28 евро за доллар. Тогда заявка на покупку евро по цене 1,28 евро за доллар не будет удовлетворена, поскольку нет продавца евро, который был бы готов продать евро так дёшево. Аналогично не будет удовлетворена заявка на продажу евро по курсу 1,32 евро за доллар, поскольку нет продавца, который был бы готов купить евро так дорого. В то же время две заявки на обмен по курсу 1,30 будут удовлетворены. Поэтому равновесная цена будет равна 1,30 евро за доллар.

Ниже представлены все заявки на обмен евро на доллары, которые биржа обрабатывала одновременно. Зелёным показаны заявки, которые будут удовлетворены, а красным — которые не будут удовлетворены.

| Курс евро/доллар | Продажа евро за доллары (лоты) | Покупка евро за доллары (лоты) |
|---|---|---|
| 1,32 | 1 | |
| 1,30 | 1 | 1 |
| 1,28 | | 1 |

Каждую секунду электронная система биржи сопоставляет заявки много раз. Каждый раз устанавливается своя равновесная цена, которая и является курсом обмена валют в данный момент. Курс валют постоянно плавает. В период экономической нестабильности или неопределённости валютный курс может меняться наиболее сильно.



## Как государства влияют на курсы валют

Центральный банк России и центральные банки других стран могут влиять на валютные курсы за счёт покупки и продажи валюты, которая находится в резервах ЦБ. Такие покупки и продажи валюты называются *интервенциями* Центрального банка.

Когда ЦБ покупает иностранную валюту и продаёт внутреннюю валюту, курс внутренней валюты снижается, а иностранной валюты — растёт. Когда ЦБ продаёт иностранную валюту — наоборот, внутренняя валюта укрепляется, а иностранная валюта ослабевает по отношению к внутренней. Центральный банк является участником валютного рынка наравне с другими участниками, но его роль более ощутима благодаря значительному объёму средств, находящихся в его распоряжении. Именно благодаря большому масштабу своих интервенций ЦБ может влиять на рынок.

Резкие изменения валютных курсов могут отрицательно повлиять на прибыль компаний и стать губительными для экономики. Поэтому Центральный банк стремится сократить колебания курсов валют за счёт интервенций.

### Можно ли предсказать курсы иностранных валют

Валютный курс может довольно сильно меняться в зависимости от экономической ситуации в стране и от ситуации на мировом рынке. Обычно чем быстрее растёт экономика какой-то конкретной страны и спрос других стран на экспортируемые ею товары и услуги, тем дороже становится её валюта. И напротив, когда экономическая и политическая ситуация в стране ухудшается, её валюта слабеет. Участники финансового рынка следят за экономическими тенденциями и принимают решения о покупке и продаже разных валют. Вот почему валютные курсы отражают не только текущую экономическую ситуацию, но и ожидания участников рынка относительно будущих изменений на мировой экономической арене. Таким образом, текущий курс отражает некоторый усреднённый прогноз всех экономистов, но никто не знает наверняка, как он на самом деле изменится в будущем.



### Как физические лица могут торговать иностранной валютой

Во-первых, физические лица могут обменивать валюту при посредничестве банков. При этом банк зарабатывает на спреде.

**Спред** (от английского слова *spread*) — это разница курсов покупки и продажи.

Пусть в банке «Отличный банк» в течение дня физические лица обменяли 30,5 млн р. на доллары по курсу 30,5 р. за доллар и 500 тыс. долларов на рубли по курсу 30 р. за доллар. В конце дня банк купил 500 тыс. долларов за рубли по курсу 30,25 р. за доллар на валютной бирже. Сколько денег заработал «Отличный банк» на операциях с валютой за день?

БИРЖА

Не существует надёжного способа предсказать будущий курс валют. В любом случае спекулятивная игра на изменениях курсов валют — это «игра с нулевой суммой», т. е. в каждой сделке есть выигравший и проигравший.

Это нужно знать!

**Решение.** Банк совершил в течение дня 3 типа операций:

1) продал физическим лицам доллары по курсу 30,5 р./долл. за 30,5 млн р.;

2) купил у физических лиц 500 тыс. долларов по курсу 30 р./долл;

3) купил на бирже 500 тыс. долларов по курсу 30,25 р./долл.

Все операции «Отличного банка» представлены в таблице:

| Вид операции | Банк получил | Банк выдал |
|---|---|---|
| Продажа долларов | 30,5 млн р. | 1 млн долл. |
| Покупка долларов | 500 тыс. долл. | 15 млн р. |
| Покупка долларов (на бирже) | 500 тыс. долл. | 15,125 млн р. |
| Всего: | 30,5 млн р. и 1 млн долл. | 30,125 млн р. и 1 млн долл. |

Таким образом, банк получил на 375 тыс. р. больше, чем выдал. Это и есть доход банка за этот день.



Во-вторых, вы можете получить доступ к рынку FOREX через брокера. Брокеры позволяют открыть счёт и совершать сделки по обмену валют по тому курсу, который в данный момент наблюдается на валютной бирже. Спред при торговле через брокера ниже, чем при обмене валюты в банке.

## С какими рисками сталкиваются участники рынка FOREX

Спекулятивная торговля на рынке FOREX несёт в себе несколько значительных рисков.

**Риск первый:** курсы валют меняются непредсказуемо. Не существует надёжного способа предсказать будущий курс валют. Кроме того, спекулятивная игра на изменениях курсов валют — это «игра с нулевой суммой», т. е. в каждой сделке есть выигравший и проигравший. Поскольку в процессе торговли не производятся новые товары и услуги, то суммарный доход всех участников рынка не увеличивается.

**Риск второй:** некоторые недобросовестные компании (брокеры) предоставляют трейдерам курсы валют, которые могут отличаться от биржевых курсов в течение определённого промежутка времени. Причём эти курсы могут устанавливаться таким образом, чтобы это было выгодно брокеру. Трейдеры, которые используют торговые системы таких компаний, могут регулярно терять из-за этого деньги.

**Риск третий:** как правило, торговля на рынке FOREX производится с большим плечом (обычно от 10 до 100).

Если брокер предоставляет трейдеру заём для совершения сделки, то говорят, что трейдер **торгует с использованием плеча**. При этом величина плеча равняется отношению суммы совершённой сделки к сумме собственных средств трейдера, задействованных в сделке.

Другими словами, имея 1000 р. можно совершить сделку по обмену на 10 000 р. или даже на 100 000 р. При этом на каждый 1 собственный рубль вы получаете взаймы от брокера от 9 до 99 р. Как и за всякий кредит, за право пользования плечом необходимо платить проценты. Кроме того, в случае изменения курса валюты в неблагоприятную сторону вы теряете в 10—100 раз больше, чем если бы вы совершили сделку без плеча.

**Риск четвёртый:** брокеры и биржа с каждой сделки получают свою комиссию. Обычно она скрыта в разнице курсов покупки и продажи валюты (спреде), т. е. участник торговли, который желает купить валюту, всегда заплатит больше, чем получит участник, который желает продать валюту. Разницу разделят между собой биржа и финансовые посредники. Чем больше спред, тем больше прибыль биржи и посредников. Как правило, при обмене популярных валютных пар, например евро и доллар США, спред небольшой. Но если сделки производятся многократно, то общие потери трейдера из-за разности курсов могут составить очень большую сумму.

**Пример.** Вася Петров — начинающий трейдер на рынке FOREX. В 2013 г. он открыл счёт на 20 000 долл. США. Вася торгует с плечом 10 и совершает в среднем 10 пар сделок в день по обмену евро на доллары и обратно. При этом каждый раз он использует 10 000 долл. средств собственного счёта и 90 000 долл., которые ему предоставляет брокер в качестве плеча. Вася использует такую торговую стратегию, что если бы спред был равен нулю, то в среднем он бы не проигрывал и не выигрывал. Васин брокер «FOREX-куб» предоставляет очень выгодные условия: нулевая комиссия и спред 0,02 цента, т. е. курсы на покупку и продажу евро к доллару отличаются всего на 0,02 цента (например 1,3004 и 1,3002 евро за доллар США).

Через сколько рабочих дней Вася потеряет половину средств собственного счёта?

**Решение.** Совершая одну пару сделок по покупке и продаже евро, Вася отдаёт брокеру в среднем $0{,}0002 \times 10 \times 10\,000 = 20$ долл. Всего за день Вася совершает 10 пар таких сделок. Поэтому суммарные комиссии за день составляют 200 долларов США. Вася потеряет половину средств счёта примерно через $10\,000 / 200 = 50$ рабочих дней, т. е. меньше чем через 2,5 месяца.

ВАЖНО:

Рынок FOREX — это наименее надёжное вложение средств. Курсы валют труднопредсказуемы и меняются стремительно, а сделки на валютном рынке происходят с большим плечом. Поэтому рынок FOREX гораздо более рискованный, чем рынки акций и облигаций. Более того: так как совершать сделки через Интернет очень просто и брокеры всегда готовы одолжить вам денег, вы подвергаетесь риску подсесть на торговлю валютой, как на азартную игру. Существует множество примеров людей, которые становились трейдерами-любителями на рынке FOREX и теряли все свои сбережения, подобно клиентам казино и любителям игровых автоматов.

## *ПРАКТИКА*

### *Упражнение 13.1*

*а*) Используя Интернет, узнайте, как менялся курс рубля по отношению к доллару на валютной бирже в течение дня.

*б*) Узнайте курс покупки и продажи доллара в ближайшем отделении банка. Чему равен спред, т. е. разница между курсом покупки и продажи доллара? Попадает ли курс на валютной бирже в промежуток между курсом покупки и продажи доллара в банке?

### *Задание для выполнения вместе с родителями 13.1*

*а*) Узнайте у родителей, занимались ли они или другие ваши родственники торговлей на рынке FOREX. Каков был финансовый результат?

*б*) Обсудите с родителями, может ли торговля на рынке FOREX быть источником стабильного дохода.

СТРАХОВЩИК
СТРАХОВАТЕЛЬ
СТРАХОВАЯ СУММА
ВЫГОДОПРИОБРЕТАТЕЛЬ
СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ
СТРАХОВОЙ РИСК
СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

тема 3

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

ЗАНЯТИЕ 14

# СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА: КАК ЭТО РАБОТАЕТ



## Жизненная ситуация

Представьте, что в квартире, где живёте вы и ваши родители, произошёл пожар. Никто из домашних не пострадал, но, вернувшись с работы, из школы или колледжа, все члены семьи увидели вокруг дома пожарные машины, а на месте знакомого окна своей квартиры — чёрную дыру. Всё имущество, которое находилось в квартире, уничтожено. Подсчитайте, сколько денег потребуется вашей семье, чтобы восстановить привычный образ жизни? Есть ли у вас такие деньги? Что было бы, если бы вы могли предвидеть такое происшествие заранее? Могли бы вы застраховать свои риски и в случае пожара получить какую-то денежную компенсацию?

## Структура страхового рынка в России

Вы уже выбрали профессию и, возможно, спланировали своё ближайшее будущее. Скоро вы станете совсем взрослыми, начнёте сами зарабатывать, приобретать имущество и рассчитывать

свои доходы и расходы. А задумывались ли вы о том, что может помешать осуществлению ваших планов, об опасностях и рисках взрослой жизни? От основного риска — потери работоспособности — вас защитит государство через систему обязательного социального страхования (медицинское, пенсионное, в связи с материнством, от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний). От других рисков вы сможете, если захотите, защититься самостоятельно через систему коммерческого страхования. Надо лишь правильно выбрать страховую защиту и предусмотреть расходы на страхование в своём личном или семейном бюджете.

Итак, вы уже поняли, что в России страхование может осуществляться как в форме добровольного, так и в форме обязательного страхования. В этой теме мы подробно рассмотрим и то и другое. Согласно Федеральному закону «Об организации страхового дела в Российской Федерации», различают также личное и имущественное страхование.



**Виды страхования**

| Личное страхование | Имущественное страхование | |
|---|---|---|
| | Страхование имущества | Страхование гражданской ответственности |
| – Страхование жизни<br>– страхование от несчастных случаев и болезней<br>– медицинское страхование | Страхование<br>– строений<br>– квартир, находящихся в частной собственности<br>– домашнего имущества<br>– транспортных средств от рисков пожара, аварий, краж, стихийных бедствий | – Страхование ответственности владельцев транспортных средств<br>– страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам |

Функции по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков выполняют структурные подразделения Центрального банка РФ. В частности, контроль и надзор за страховыми

организациями осуществляет Департамент страхового рынка ЦБ. С жалобами физическим лицам следует обращаться в Службу по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров.

## Что такое страхование имущества

*Жизненная ситуация*, описанная выше, далеко не редкость. В 2013 г. в России произошло более 104 тыс. пожаров в жилом секторе[20]. Ещё более распространённый вид материального ущерба — ДТП. В 2013 г. ГИБДД было зарегистрировано более 200 тыс. ДТП[21]. В большинстве случаев при пожаре, наводнении, краже или ДТП материальный ущерб для семьи очень велик. Не у каждой семьи всегда есть свободные 50, 100 или 200 тыс. р. на ремонт автомобиля или квартиры. Несчастные случаи всегда происходят неожиданно и очень неблагоприятно сказываются на бюджете семьи. Страхование имущества позволяет защититься от крупных материальных потерь.



Если вы хотите застраховать дом, автомобиль или иное имущество, вы можете обратиться в страховую компанию, где вам рассчитают размер страховой премии (или страхового взноса).

**Страховая премия** — это стоимость страховки, т. е. сумма денег, получив которую страховая компания готова взять на себя обязательства по возмещению вам материального ущерба при наступлении страхового случая.

**Страховой случай** наступает, когда материализуется то неприятное событие, от которого вы застраховались — будь то ДТП, кража, пожар или стихийное бедствие.

[20] Данные научно-практического центра «Пожарная безопасность» (www.01-news.ru).

[21] Данные Госавтоинспекции МВД России (www.gibdd.ru/stat/).

Вы будете регулярно делать небольшие взносы в фонд страховой компании (небольшие — по сравнению с размером возможных потерь), а взамен страховая компания обязана будет выплатить вам указанную в договоре компенсацию, если наступит страховой случай. Компенсация может быть равна как полному размеру ваших материальных потерь, так и их части. Например, при страховании квартиры от несчастных случаев вы обычно сами выбираете размер страховой суммы. От этой суммы зависит стоимость страхового полиса (или страховая премия). Чем больше размер максимальной страховой выплаты, тем дороже полис. Предположим, что вы решили сэкономить и застраховали внутреннюю отделку своей квартиры только на 30 тыс. р., хотя знаете, что прошлый ремонт обошёлся вам в 60 тыс. р. Если случится пожар или затопление и в квартире пострадает отделка на сумму 30 тыс. р., вы получите от страховой компании всю эту сумму и сможете полностью компенсировать свои потери. Но если пожар или затопление окажутся более серьёзными и необходимые затраты на ремонт составят, к примеру, 50 тыс. р., страховая компания покроет 30 тыс., а остальные 20 тыс. р. вам придётся заплатить из своего кармана.



ВАЖНО:

Чем больше максимальная сумма выплат, тем больше вы защищены, но тем дороже обойдётся страховой полис.

Большинство страховых полисов приобретают на один год с возможностью последующего возобновления. Если за год страховой случай не произошёл, страховая компания вам ничего не должна. Деньги, потраченные на покупку страхового полиса, вам не вернут. Вы должны воспринимать эти расходы как плату за ваше спокойствие и за то, что страховая компания взяла на себя часть ваших рисков.

Обычно стоимость страхового полиса ничтожно мала по сравнению с величиной возможных потерь. Например, в 2013 г. застраховать квартиру в Екатеринбурге от пожара, затопления и кражи со взломом на 200 тыс. р. (внутреннюю отделку — на 100 тыс. р.

и водопровод, газопровод и сантехническое оборудование — на 100 тыс. р.) стоило около 800 р. в год. Это меньше 0,5 % максимальной страховой выплаты. Исключением является, пожалуй, только добровольное автострахование (КАСКО). Годовой полис КАСКО обойдётся в 4—12 % стоимости автомобиля. Следующий раздел поможет вам разобраться почему.

## Как работает страховая система

*Вопрос из зала:* Если страховой взнос такой маленький и страховой случай наступил в первый год, откуда страховая компания возьмёт деньги, чтобы расплатиться с клиентом?

Страхование работает за счёт разделения и передачи рисков. В английском языке такая стратегия называется «пулингом» рисков (от англ. *pool* — бассейн, резервуар). Допустим, 100 человек пришли в страховую компанию, чтобы застраховаться от несчастного случая, который повлечёт потери, равные 100 тыс. р. Каждый из них заплатит страховую премию в размере 2500 р. Итого в начале года компания получит 250 тыс. р. Случайный риск потерь распределится на всех участников страхового фонда. С кем-то из клиентов в течение года произойдёт несчастный случай, но не со всеми. Если страховой случай наступил только для одного клиента, компания выплатит за год только 100 тыс. р. и заработает прибыль, равную 250 тыс. – 100 тыс. = 150 тыс. р. Если страховой случай наступит для двоих клиентов, компания выплатит 200 тыс. р. и заработает за год только 50 тыс. р. прибыли.

А что будет если страховой случай наступит для трёх или более клиентов? Во-первых, в нормальных условиях такого не должно произойти. Страховые компании имеют большой штат аналитиков, которые изучают статистику несчастных случаев и её тенденции и с большой точностью могут рассчитать вероятность реализации того или иного страхового случая в «пуле» клиентов компании. После того как вероятность подсчитана, страховые компании устанавливают цены своих страховых полисов не на том уровне, который получается при умножении страховой выплаты на вероятность, а выше. Так они создают дополнительную подуш-

ку безопасности, которая в благоприятный год станет прибылью компании, а в неблагоприятный — резервом для дополнительных выплат.

Во-вторых, финансовая устойчивость государственных страховщиков в социальном страховании гарантируется государством, а для коммерческих страховщиков закон устанавливает определённые требования к финансовой устойчивости. Их соблюдение контролирует Банк России (ЦБ РФ). При несоблюдении требований у страховщика отбирают лицензию на право страхования. Поэтому при выборе страховщика надо проверить наличие у него лицензии.

## Что нужно страховать, а что не нужно

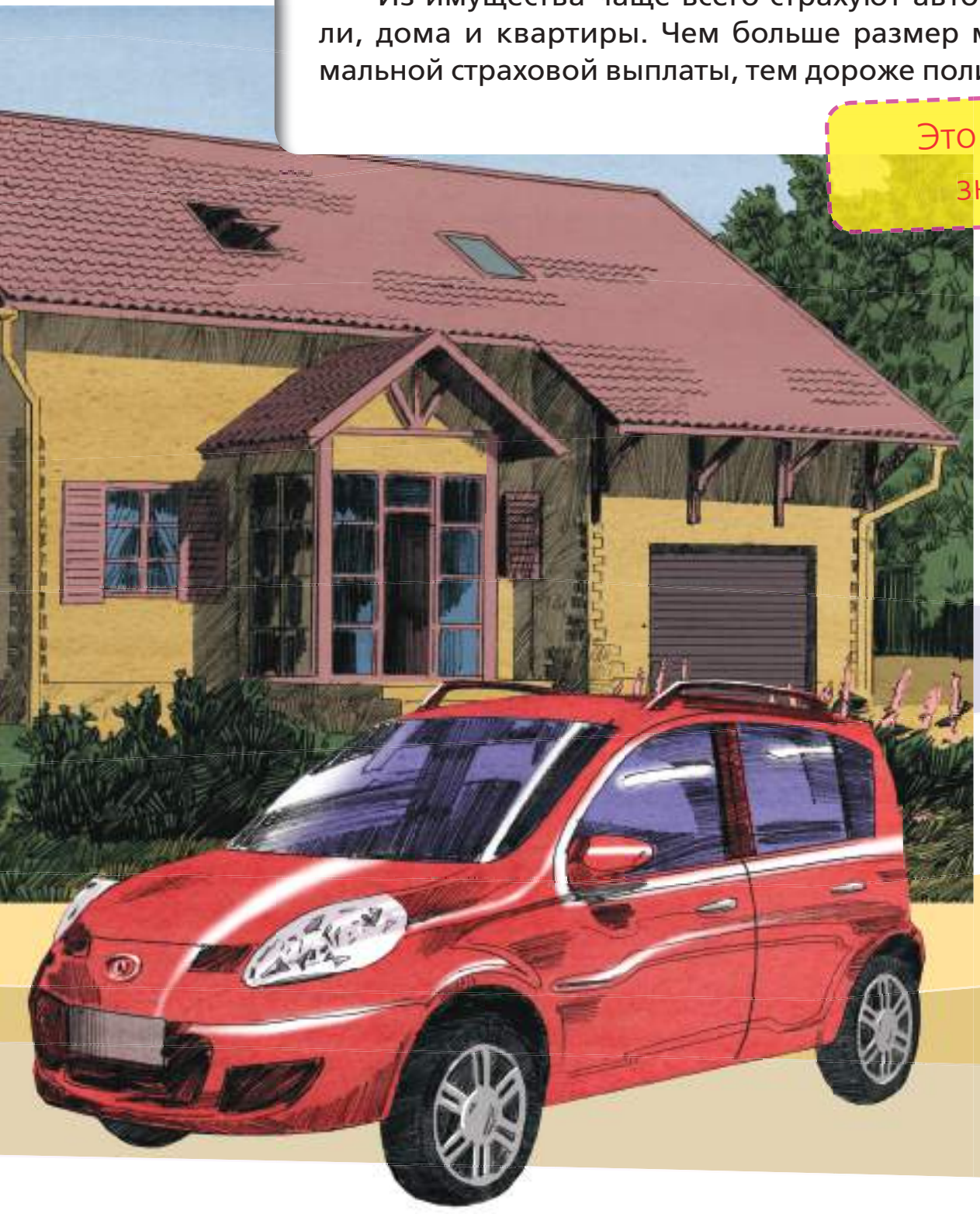
Застраховать можно почти всё, что угодно, даже то, у чего нет рыночной стоимости. Главное, понимать, зачем вам это нужно. Основные критерии для принятия решения о покупке страхового полиса должны быть следующими:

– **величина возможных потерь.** Следует страховаться от тех случаев, которые могут нанести серьёзный урон семейному бюджету. Из имущества семьи чаще всего страхуют автомобили, дома и квартиры. В последнее время, когда на рынке появились дорогие смартфоны, ноутбуки и планшеты, которые люди всё время носят с собой, стало популярным страховать и их — например, от повреждения экрана.

Следует принимать в расчёт не только затраты, связанные с восстановлением имущества (такие как ремонт квартиры или замена крыла автомобиля), но и дополнительные расходы. Например, пока ваш автомобиль в ремонте, вам придётся пользоваться общественным транспортом. Это тоже расходы, правда не очень большие. А вот если в вашей квартире идёт капитальный ремонт, всей вашей семье надо где-то жить в течение нескольких месяцев. И если у вас нет гостеприимных родственников в вашем городе, придётся понести уже большие расходы на аренду другого жилья.

Из имущества чаще всего страхуют автомобили, дома и квартиры. Чем больше размер максимальной страховой выплаты, тем дороже полис.

Это нужно знать!



– **Вероятность наступления страхового случая.** Жителям приморских регионов, например, целесообразнее, чем москвичам, страховать своё имущество от наводнений. Если вы живёте в деревянном доме, вам стоит задуматься о том, чтобы застраховать его от пожара целиком, а вот жители многоквартирных домов обычно страхуют только внутреннюю отделку квартиры. Начинающим водителям очень рекомендуется приобретать полис добровольного автострахования, а водитель, который уже 10 лет не попадал ни в одно ДТП, может вообще не покупать такой полис или приобрести полис с частичным покрытием.

Предприниматели часто страхуют дорогостоящее оборудование, офисы или производственные площади. У фирм, занимающихся перевозками и торговлей, обычно застрахованы грузы и товары на складе, а у строительных фирм — стройматериалы и вспомогательные конструкции.



Вопрос для размышления

Почему некоторые оперные и поп-певцы страхуют свои голоса?

## Страхование гражданской ответственности

Помимо расходов на восстановление собственного имущества, вы можете понести расходы на восстановление имущества других людей (или фирм), которое пострадало по вашей вине. В таком случае говорят о наступлении гражданской ответственности.

**Гражданская ответственность** — это способ принудительного воздействия на нарушителя гражданских прав других людей путём применения к нему санкций (судебных решений о возмещении вреда, штрафов). Таким образом восстанавливается имущественное положение потерпевших за счёт денежных средств нарушителя.

Например, вы затопили соседей снизу. Будь то физические лица или салон красоты, вы обязаны будете по закону возместить им затраты на ремонт. Представьте, что вам придётся не только ремонтировать свою квартиру, но и оплатить ремонт соседям. Избежать этого могут те, кто застраховал гражданскую ответственность перед третьими лицами. Как и в случае со страхованием имущества, размер страхового взноса будет ничтожно мал по сравнению с размером страховой выплаты, но если страховой случай не наступит, страховая компания не обязана будет вам ничего выплачивать, в том числе возвращать сумму страхового взноса.

НА ЗАМЕТКУ:

Если вы сдаёте квартиру, целесообразно застраховать как её саму, так и ответственность жильцов перед соседями и включить стоимость страховки в арендную плату. Дело в том, что если жильцы нанесут серьёзный ущерб вашей или соседской квартире, им будет выгодно (даже при наличии у вас на руках внесённого ими залога) покинуть квартиру, расторгнуть с вами договор и отказаться выплачивать компенсацию. Конечно, вы сможете попытаться разыскать их и даже обратиться в суд (если у вас был официальный договор аренды и вы всё это время платили налоги с полученной арендной платы), но гораздо проще в таком случае иметь страховой полис и обратиться за возмещением в страховую компанию.



## Автострахование: ОСАГО

Ещё один пример наступления случая гражданской ответственности — это повреждение другого автомобиля в ДТП по вашей вине. Из-за большой распространённости случаев повреждения других автомобилей в ДТП (помимо автомобиля самого виновника ДТП) законодательством РФ предусмотрено **обязательное** страхование автогражданской ответственности — ОСАГО.

ВАЖНО:

Запомните: по закону РФ вы не имеете права водить автомобиль, если вы не вписаны в полис ОСАГО данного автомобиля.

Полис ОСАГО вы можете приобрести практически в любой страховой компании, занимающейся автострахованием. Страховые компании часто сотрудничают с автосалонами, и вы можете оформить полис ОСАГО одновременно с покупкой автомобиля.

ВАЖНО:

Действие полиса ОСАГО составляет один год. Не забывайте своевременно обновлять полис!

Стоит полис ОСАГО обычно недорого (по сравнению со стоимостью автомобиля). Например, для владельца автомобиля, купленного в 2014 г. (приблизительная стоимость которого 1 млн р., **базовый** полис ОСАГО стоил около 5 тыс. р. на одного водителя (возраст — 27 лет, стаж вождения — 8 лет). А вот начинающему 20-летнему водителю он обошёлся бы в 10 тыс. р.



### Вопрос для размышления

Почему для начинающего водителя полис ОСАГО стоит дороже?

Почему мы говорим здесь о базовом полисе? Дело в том, что по закону вы обязаны приобрести только базовый полис ОСАГО, который предполагает максимальную выплату пострадавшему по вашей вине в размере, установленном государством. В 2014 г. это были 120 тыс. р. за повреждение имущества и 160 тыс. р. за ущерб жизни и здоровью. Если вы врежетесь в очень дорогую иномарку, повреждения могут обойтись её хозяину и в большую сумму. Но тогда уже компенсацию на сумму свыше страхового лимита придётся выплачивать вам. Например, если вы нанесли повреждения автомобилю на 200 тыс. р. и у вас был базовый полис ОСАГО с лимитом 120 тыс., 80 тыс. р. вам придётся выплатить из

своего кармана. А это немалые деньги. Помимо базового ОСАГО, страховые компании предлагают расширенные полисы ОСАГО (но их вы уже не обязаны приобретать). Такие полисы увеличивают максимальный размер выплаты пострадавшему в несколько раз и почти полностью защищают вас от обязанности кому-то что-то платить в случае ДТП. Но и стоят они дороже: расширенный полис ОСАГО с лимитом в 1 млн р. в 2014 г. стоил 7 тыс. р. для водителя с 8-летним стажем и 11 тыс. р. для новичка. Если вы живёте и водите автомобиль в регионе, где мало дорогих автомобилей, можете смело ограничиваться только базовым ОСАГО. Если вы живёте в Москве или Санкт-Петербурге, где много дорогих автомобилей, и любите «погонять», есть смысл задуматься о приобретении расширенного полиса[22]. Но в любом случае решение остаётся за вами. Поэтому не следует путать базовый и расширенный полисы ОСАГО!

НА ЗАМЕТКУ:

Помимо страхового свидетельства, полис ОСАГО также является удостоверяющим документом. Любой ваш родственник или друг, если он вписан в полис ОСАГО, может водить ваш автомобиль (даже без вас). Точно так же вы можете водить автомобили ваших друзей и родственников, если вы вписаны в их полисы (и, естественно, если у вас есть водительские права).



Если вы пострадаете в ДТП по вине другого водителя, то выплаты вам будет осуществлять его страховая компания, в которой был оформлен его полис ОСАГО. Но для получения выплат вам необходимо будет принести в страховую компанию документы, подтверждающие наступление страхового случая и ваши права на возмещение. Поэтому в случае ДТП очень важно вызвать на место происшествия сотрудника ДПС для составления протокола и получения всех необходимых справок для страховой компании.

---

[22] Помните, что аварии с наиболее тяжкими последствиями происходят во время движения на высокой скорости!

## Автострахование: КАСКО

Полис ОСАГО защитит вас от возможных выплат другому водителю, пострадавшему в ДТП по вашей вине. А вот компенсацию повреждений вашего автомобиля в случае ДТП по вашей вине ОСАГО не предусматривает. Для этого существует добровольное страхование КАСКО. Спросите у своих родных и знакомых, которые водят автомобиль: приходилось ли им чинить автомобиль после ДТП и во сколько им обошёлся ремонт? Вы узнаете, что ремонт автомобиля может быть очень дорогим, особенно для иномарок. Если вы приобретаете полис КАСКО, расходы по восстановлению автомобиля после ДТП возьмёт на себя страховая компания. Полис КАСКО даёт возможность застраховать автомобиль от повреждений в ДТП, или угона, или того и другого по вашему выбору.

Полис КАСКО стоит довольно дорого, особенно для начинающих водителей, для которых вероятность попадания в ДТП в первые 2–3 года вождения очень велика. Полис КАСКО для начинающего водителя машины стоимостью 1 млн р., купленной не в кредит, стоил в 2014 г. около 80 тыс. р., а для водителя с 8-летним стажем — 40 тыс. р. Страхование КАСКО является обязательным условием выдачи кредита на автомобиль. Страховые компании знают об этом, поэтому для кредитных автомобилей стоимость КАСКО может быть на 20—50 % выше. Например, для владельца того же автомобиля, купленного в кредит, ставки полиса КАСКО в 2014 г. достигали 60 тыс. р. для опытного водителя и 120 тыс. р. для неопытного.

НА ЗАМЕТКУ:

Если вы будете принимать решение о покупке автомобиля в кредит, не забудьте учесть в расчётах стоимость полиса КАСКО и его влияние на ваш семейный бюджет.

Стоимость полиса КАСКО определяется страховыми компаниями самостоятельно и обычно зависит от следующих факторов:

- цены автомобиля;
- наличия противоугонной сигнализации;
- возраста и стажа водителей, допущенных к управлению;
- наличия благоприятной водительской истории в прошлом (в прошлые годы вы пользовались услугами этой же страховой компании и ни разу не попали в ДТП);
- наличия франшизы.



**Франшизой** в автостраховании называют минимальный размер ущерба, за возмещением которого можно обратиться в страховую компанию, т. е. за устранение мелких царапин вам придётся платить самому, а за крупные повреждения страховая компания будет выплачивать вам компенсацию за вычетом суммы франшизы.

Обычно франшизу предлагают начинающим водителям, которые из-за неопытности часто попадают в мелкие ДТП. Франшизу вводят для того, чтобы снизить цену страхового полиса и сделать его более доступным и привлекательным для клиентов. Рассмотрим пример. Франшиза по вашему полису КАСКО составляет 10 тыс. р. В первый же месяц вождения вы поцарапали боковое зеркало, проезжая мимо другого автомобиля во дворе. Сумма повреждений составила 4 тыс. р. Эти деньги страховая компания вам компенсировать не будет. В другой раз вы помяли крыло, столкнувшись с другим автомобилем на трассе. Сотрудник ДПС установил, что ДТП произошло по вашей вине. Сумма повреждений была оценена в 21 тыс. р. Страховая компания выплатит вам 11 тыс. р. (т. е. 21 – 10 = 11 тыс. р.). Если бы в договоре не значилась франшиза, вам бы выплатили 21 тыс. р., но и стоил бы такой полис дороже.

ВАЖНО:

Всегда внимательно читайте страховой договор и обращайте внимание на пункты, которые ограничивают обязанности страховой компании по отношению к вам — в том числе на франшизу!

## *ПРАКТИКА*

### *Упражнение 14.1*

*а*) Зайдите на сайт Росстата и узнайте численность частных домохозяйств в России в 2010 г. по итогам Всероссийской переписи населения (ВПН-2010, том 6). Воспользуйтесь информацией из начала данной темы, чтобы узнать, сколько пожаров произошло в жилых домах в России в 2013 г. Если предположить, что количество домохозяйств с 2010 по 2013 г. выросло несущественно, рассчитайте приблизительную вероятность возникновения пожара в российской квартире или доме. Почему для ответа на данный вопрос вы использовали численность домохозяйств, а не просто численность населения?

*б*) Зайдите на сайт ГИБДД и узнайте численность автомобилей и количество ДТП в России за последний год или узнайте количество ДТП на 10 тыс. единиц транспортной техники. Какова вероятность ДТП (в %) для среднестатистического водителя в России в год? Когда у вас появится ваш первый автомобиль — как вы думаете, какой для вас будет вероятность попасть в ДТП в первый год вождения?



### *Задание для выполнения вместе с родителями 14.1*

Обсудите с родителями *жизненную ситуацию* из начала этого занятия. Постарайтесь как можно более отчётливо представить себя в этой ситуации.

*а*) Во сколько обойдётся покупка

– новой мебели,
– сантехники,
– бытовой техники и электроники,
– посуды, постельного белья и полотенец,
– летней и зимней одежды и обуви?

Во сколько обойдётся установка новых окон, замена напольного покрытия и покраска стен?

Сложите все эти цифры. Есть ли у вас такие деньги, чтобы немедленно потратить их на восстановление своего привычного быта? Есть ли вам где жить несколько месяцев, пока в квартире будет идти капитальный ремонт? Если нет, прибавьте к этой сумме стоимость аренды временного жилья.

*б*) Зайдите на сайт или позвоните в любую страховую компанию и узнайте, сколько будет стоить страховка вашего жилья от пожара и какой максимальный размер компенсации вы могли бы получить в случае пожара или затопления. Обсудите с родителями, стоит ли страховать своё жильё?

*Бонусный вопрос*: *в*) Где находились сбережения вашей семьи в момент пожара? Если вы ответили, что сбережения находились дома — считайте, что их вы тоже потеряли. Где должны храниться сбережения семьи, чтобы быть надёжно защищёнными от пожара и кражи?

*г*) Представьте, что вы затопили соседей. Конечно, ущерб от затопления обычно меньше, чем от пожара, но тоже может в несколько раз превышать суммарный месячный доход вашей семьи, особенно если соседи недавно сделали ремонт. Узнайте, во сколько рублей в месяц обойдётся страхование гражданской ответственности перед соседями. Обсудите со своими родителями, целесообразно ли приобретение такого страхового полиса.

ЗАНЯТИЕ 15

# СТРАХОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ И ЖИЗНИ



## Жизненная ситуация

Ваш старший брат и его жена узнали, что ждут ребёнка. Могут ли они надеяться на бесплатную медицинскую помощь в государственных медицинских учреждениях или придётся за что-то заплатить? Жена брата слышала от подруг, что в ближайшем роддоме не очень хорошие условия. Может ли она обратиться в другой роддом? В страховой компании, где брат оформлял полис КАСКО, ему предложили купить полис ДМС на себя и жену. Он даёт право лечиться в современной частной клинике, но стоит дорого. Соглашаться или нет?

На предыдущем занятии мы говорили о том, как работает страховая система и за счёт чего существуют страховые компании, что представляет собой страхование имущества и гражданской

ответственности и чем обязательное страхование отличается от добровольного. На этом занятии мы обсудим страхование самого ценного — здоровья и жизни.

## Обязательное медицинское страхование

**Обязательное медицинское страхование (ОМС)** распространяется на всех граждан Российской Федерации (кроме военнослужащих, которые прикреплены к ведомственным лечебным учреждениям). ОМС является обязательным, но в отличие от ОСАГО вам не придётся оплачивать полис ОМС. За сотрудников разного рода организаций страховые взносы платит их работодатель (и они составляют около 5 % от вашей заработной платы). За детей, студентов, пенсионеров и зарегистрированных безработных платит государство. Исключением являются индивидуальные предприниматели (ИП), которые сами должны делать за себя взносы в ФФОМС вместе с обязательными взносами в Пенсионный фонд России (о котором мы поговорим на одном из следующих занятий). Так, в 2014 г. размер страхового взноса на ОМС для индивидуального предпринимателя был фиксированным и составлял 283 р. 25 к./мес. — вне зависимости от доходов предпринимателя.



Главным страховщиком является государственная организация — Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС). На его портале вы сможете ознакомиться со всеми законами, регулирующими систему ОМС (http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about/pravoinfo). От лица ФФОМС действуют и уполномоченные им страховые компании, которые ведут учёт застрахованных, защищают их права и выдают **полисы ОМС**. Полис ОМС представляет собой пластиковую карточку или бумажное свидетельство с печатью и подтверждает, что вы застрахованы и имеете право на бесплатное медицинское обслуживание. Вам следует всегда держать его при себе на случай экстренного обращения в медицинское учреждение.

Если вы потеряете полис ОМС, вам нужно немедленно обратиться в страховую компанию, которая занимается оформлением

полисов ОМС в вашем районе, и получить новый полис. Это же будет касаться тех из вас, кто решит сменить фамилию (например, после вступления в брак), и тех, у кого родятся дети. На каждого ребёнка нужно будет оформить полис ОМС в первые недели жизни. Узнать адреса компаний, занимающихся выдачей полисов ОМС в вашем районе, можно в Интернете или в вашей районной поликлинике, причём выбрать страховую компанию вы можете сами. Никто не имеет права навязывать вам сотрудничество с какой-то определённой компанией.

НА ЗАМЕТКУ:

Если вы боитесь потерять полис, сделайте с него ксерокопию и носите её с собой, а оригинал храните дома.

## Права владельца полиса ОМС

ВАЖНО:

Полис ОМС даёт право всем гражданам РФ, независимо от возраста, пола, социального статуса и места проживания/регистрации, право на получение медицинской помощи в медицинских учреждениях, входящих в систему ОМС, в любом населённом пункте России (согласно базовой программе ОМС), а также на территории своего субъекта Федерации (согласно территориальной программе ОМС).



Давайте посмотрим, что говорит об этом закон. «В рамках базовой программы ОМС оказываются первичная медико-санитарная помощь, включая профилактическую помощь, скорая медицинская помощь... и специализированная медицинская помощь в следующих случаях...» (полный список читайте в Федеральном законе «Об обязательном медицинском страховании», статья 35 — http://base.garant.ru/12180688/7/). Со скорой помощью всё понятно — это всем нам хорошо известные машины с надписью «03». Первичная медико-санитарная помощь включает почти все привычные нам медицинские услуги. Это в первую очередь консультации терапевтов, педиатров и врачей общей

14

15

практики, к которым мы чаще всего обращаемся. Сюда входят также все профилактические прививки и профилактические осмотры у взрослых и детей, утверждённые Минздравом РФ. Со списком прививок можно ознакомиться в приказе Минздрава от 21 марта 2014 г. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162756/#p30), но стоит проверить его актуальность — ведь в календарь прививок время от времени вносятся изменения. Первичная медико-санитарная помощь также включает лечение травм и отравлений и других состояний, требующих неотложной помощи. Специализированная медицинская помощь, описанная в законе, включает большинство самых востребованных услуг: ведение беременности и родов у женщин, лечение органов зрения, слуха, пищеварения, дыхания, нервной системы и кожи, медицинская помощь при врождённых заболеваниях и пороках развития, лечение большинства инфекционных болезней.

В дополнение к этим услугам территориальные фонды ОМС (по субъектам федерации) составляют списки услуг, которыми вы можете бесплатно воспользоваться в своём регионе. Они могут содержать некоторые виды высокотехнологичной медицинской помощи и бесплатных лекарств, которых нет в списке базовой программы ОМС. Узнать перечень этих дополнительных услуг вы можете на сайте своего территориального фонда ОМС. Найти эти сайты обычно очень легко через стандартные поисковики в Интернете; например, вот ссылка на сайт территориального ФОМС по Тюменской области: www.tfoms.ru.

Медицинская помощь при новообразованиях частично подпадает под действие базовой программы ОМС, но так как для лечения нужны очень дорогие препараты и оборудование, базовая программа ОМС покрывает затраты не полностью. На лечение онкологических заболеваний выделяются деньги напрямую из государственного бюджета, поэтому некоторые законы системы ОМС для онкологии не работают. Это же касается заболеваний, передающихся половым путём, и туберкулёза.

Граждане России могут сами выбирать клинику, в которой они будут лечиться. Если раньше все были прикреплены к определённой поликлинике в своём районе, то теперь поликлиники можно менять по вашему желанию, но не чаще одного раза в год. Больницу для лечения в стационаре и роддом также можно выбирать самому. Однако если в выбранной больнице не окажется мест, придётся ложиться в другую или ждать своей очереди. Выбрать можно и конкретного врача в больнице. Для этого нужно написать заявление на имя руководителя данной медицинской организации.



НА ЗАМЕТКУ:

Не все клиники, входящие в систему ОМС государственные. Частные клиники и врачи, занимающиеся частной медицинской практикой, также могут входить в реестр медучреждений ОМС и оказывать бесплатную помощь населению (точнее, получать оплату услуг не от пациентов, а из фонда ОМС).

14

15

Если вы хотели бы получить лечение в негосударственной клинике и ваше заболевание подлежит страхованию по ОМС, узнайте в этой клинике, оказывает ли она услуги по полису ОМС. Не все частные клиники делают это, но стоит проверить.

Страховая компания, выдавшая вам полис ОМС, обязана защищать ваши интересы и обеспечивать вам доступ к необходимым медицинским услугам, предусмотренным законом об ОМС, в сроки, которые определяются вашим состоянием здоровья. Если по вине страховой компании или медицинской организации вам не была оказана предусмотренная законом медицинская помощь, вы можете обратиться в Федеральную службу страхового надзора (ФССН). Если медицинская помощь требуется срочно и вы не можете ждать решения ФССН, обращайтесь за помощью в платную клинику и обязательно сохраняйте все справки с диагнозами, чеки и квитанции. После этого вы сможете подать иск в суд на страховую компанию или медицинское учреждение, и есть вероятность, что вам возместят затраты на платное медицинское обслуживание и выплатят компенсацию морального и физического ущерба.



## Нужен ли вам полис ДМС

Полис ДМС даёт право на получение медицинских услуг в частных клиниках бесплатно. Клиника будет выставлять счета за оказанные услуги вашей страховой компании. Как и в случае со страхованием КАСКО, размер выплат, произведённых страховой компанией в вашу пользу в течение года, может оказаться как больше, так и меньше цены годового полиса. Это будет зависеть от того, заболеете вы или нет, и если да, то как тяжело.

Перечень услуг, включённых в полис ДМС, может быть как уже спектра услуг системы ОМС (для недорогих полисов), так и шире (обычно за счёт лечебного массажа, профилактических процедур и гомеопатической терапии). Однако следует помнить, что большинство страховых компаний не включают в этот список лечение самых затратных заболеваний — онкологических и ВИЧ. Для лечения этих заболеваний вам придётся обратиться в государствен-

ную клинику или оплатить его из собственных средств. Поэтому не стоит воспринимать ДМС так же, как страхование имущества. ДМС пригодится вам больше в повседневной жизни, чем в критических жизненных ситуациях. Определённым преимуществом, которое даёт ДМС, является обслуживание в частных клиниках, где выше уровень комфорта, выше численность персонала в расчёте на одного пациента (а значит, и больше внимания), почти нет очередей и зачастую используется более современное диагностическое оборудование.

Страховая компания рассчитывает стоимость полиса ДМС индивидуально для каждого клиента в зависимости от его возраста и состояния здоровья (например, наличия хронических заболеваний), ведь от этого будут зависеть её будущие траты на вас. Но не пытайтесь утаить свою историю болезни от страховщиков в надежде сэкономить.

ВАЖНО:

Страховые компании не оплачивают лечение болезней, которые уже были у вас на момент покупки полиса и о которых вы не сообщили!



Также на стоимость полиса будет влиять набор услуг, покрываемых страховкой. Так, в дорогую программу могут быть включены услуги стоматологов и затраты на приобретение очков и контактных линз, а в дешёвую не будут включены даже УЗИ. В полисе ДМС также может быть обозначена максимальная сумма страховых выплат за год, сверх которой затраты пациента уже не будут покрываться страховой компанией. А некоторые страховые компании вводят по определённым видам медицинских услуг франшизу, чтобы пациенты не злоупотребляли этими услугами. Так, если по договору ДМС страховая компания будет возмещать вам только 60 % стоимости услуг дантиста, а 40 % вам придётся платить самому, вероятно, вы начнёте больше внимания уделять профилактике кариеса и уходу за зубами дома, а посещать стоматологическую клинику будете реже. Все эти нюансы нужно учесть при выборе программы ДМС.

14

15

Также стоит обратить внимание на список клиник, с которыми сотрудничает страховая компания. Обычно ваш полис ДМС будет позволять вам бесплатно получать медицинскую помощь только в нескольких клиниках или сети клиник вашего города. Если нельзя получить квалифицированную медицинскую помощь в одной из этих клиник (например, нет нужного врача-специалиста или вы находитесь в другом городе и вам нужна срочная помощь), страховая компания предложит вам обратиться в какую-то другую клинику и либо договорится с ней об оказании вам услуг бесплатно, либо попросит вас заплатить за услуги наличными, а потом компенсирует вам затраты. Но если в вашей клинике вам могут оказать помощь, а вы всё равно хотите отправиться в другую клинику, страховая компания может отказаться оплачивать лечение. Таким образом, ДМС накладывает на вас некоторые ограничения. Значит, прежде чем подписать договор со страховой компанией, убедитесь, что клиники, с которыми она сотрудничает, вам подходят. Они не должны быть слишком далеко, о них должны быть в основном хорошие отзывы в Интернете, и набор предлагаемых услуг должен быть достаточно широк. Если в городе/селе, где вы живёте нет хороших частных клиник, то ценность для вас полиса ДМС сильно снижается.



Некоторые компании оплачивают (полностью или частично) полисы ДМС своим сотрудникам. Если вы рассматриваете выход на работу в такую компанию, предоставление вам полиса ДМС следует рассматривать как прибавку к зарплате. Но какой прибавке будет соответствовать этот «неденежный бонус», зависит от того, насколько часто вы посещаете врачей и насколько важны для вас комфорт и репутация частных клиник в сравнении со стандартными условиями государственных больниц.

НА ЗАМЕТКУ:

Если вы поедете за границу, вам понадобится туристическая медицинская страховка. Ведь российский полис ОМС не даёт права на медицинское обслуживание за границей. Если вы

сломаете руку, заболеете ангиной или получите солнечный удар, вам придётся обращаться за платными медицинскими услугами. А они за границей бывают очень дорогими. Туристическая медицинская страховка (которая, по сути, тоже является видом ДМС) даёт вам право на бесплатное получение срочной медицинской помощи за границей. Часто её предлагают купить турфирмы вместе с туром. Такая страховка является обязательным условием для получения виз в некоторые страны. Но даже если для визы она не будет нужна, советуем её приобрести перед выездом за рубеж.

## Страхование жизни — страховка или инвестиция?

Сейчас вы очень молоды и, конечно, не задумываетесь о старости, ведь до неё ещё так далеко. Тем более что существует обязательное (государственное) пенсионное страхование. О нём мы подробно поговорим в теме 5, а здесь отметим, что во всех странах, и Россия не является исключением, обязательное социальное страхование ограничено экономическими возможностями государства и призвано обеспечить лишь минимальный уровень жизни. Поэтому начиная с юного возраста следует искать способы накопления средств на старость самостоятельно.

Один из таких способов — страхование жизни. Кроме выхода на пенсию, страхование жизни обеспечивает финансовую защиту и от более неприятных событий, сокращающих денежные доходы семьи, — инвалидности или смерти одного из её членов.

**Страхование жизни** является особым видом страхования, так как не только обеспечивает финансовую защиту семьи в случае потери трудоспособности или ухода из жизни застрахованного лица, но одновременно выполняет и функцию накопления денежных средств.

14

15

Не случайно в мировой практике всё страхование разделяется на два вида:

- «классическое» страхование (non-life): ОСАГО, КАСКО, страхование квартиры, страхование ответственности, страхование выезжающих за рубеж, страхование от мошенничества по картам и т. д.;
- страхование жизни (life insurance, assurance): накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни.

При «классическом» страховании клиент страховой компании уплачивает ей страховой взнос (например, 5 тыс. р. за 1 год), и при наступлении в течение этого года неблагоприятного события он может получить страховую выплату (например, 300 тыс. р.). Если же в течение этого года неблагоприятное событие не произойдёт, то клиент не получит ни страховой выплаты, ни страхового взноса.

При накопительном страховании жизни клиент страховой компании ежегодно — в течение срока действия программы (например, 10 лет) — уплачивает ей страховой взнос (например, 20 тыс. р.). Если в течение 10 лет неблагоприятное событие — потеря трудоспособности или уход из жизни застрахованного лица — не произойдёт, то в конце срока действия программы все накопленные страховые взносы, т. е. 200 тыс. р., возвращаются клиенту. Кроме того, он получает ещё и небольшой инвестиционный доход, потому что страховая компания вкладывает его денежные средства в банковские депозиты, облигации, акции. Гарантированная доходность составляет обычно от 2 до 5 % годовых.

Если в течение срока действия программы страховой случай всё же наступил и застрахованное лицо утратило трудоспособность или ушло из жизни, клиент или его семья получают от страховой компании предусмотренную договором страховую выплату. Кроме того, они получают возврат суммы внесённых страховых взносов и инвестиционный доход.

Основные отличия накопительного страхования жизни (НСЖ), инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) и депозита состоят в следующем:

| | Депозит | ИСЖ | НСЖ |
|---|---|---|---|
| Цель инвестирования денежных средств | гарантированно «заработать» фиксированный процент на вложенную сумму за определённый срок, имея возможность в любой момент вернуть свои деньги | возможность заработать потенциально больший, чем по депозиту, доход со 100%-ной гарантией возврата вложенных средств («ПИФ без потерь») | накопить определённую сумму денег на конкретное событие при любых возможных негативных потрясениях, связанных со здоровьем и жизнью |
| Средний срок инвестирования | 0,5—3 года | 5—7 лет | 5—30 лет |
| Средняя доходность | немного выше инфляции | сильно варьируется в соответствии с выбранным инвестиционным инструментом | обычно ниже инфляции |
| Комментарий | очень удобный инструмент, особенно в нашей стране, где ставки по депозитам достаточно высоки, и действует гарантия от государства на возврат депозитов до 700 тыс. р. (ССВ) | есть гарантия возврата средств в случае падения стоимости выбранного инструмента; инновационный для российского рынка продукт, который пользуется большим спросом | доходность не является определяющим критерием, главное — накопить «несмотря ни на что»: на свою пенсию, на обучение детей, на подарок к их совершеннолетию, на защиту семьи в случае смерти кормильца и др. |

14

15

### Вопрос для размышления

У Николая каждый год от зарплаты остаются сбережения. Как ему лучше распорядиться этими деньгами — класть в банк на депозит или оформить договор страхования жизни?

## Как выбрать страховую компанию

Если вы захотите заключить договор страхования, необходимо запомнить несколько основных терминов.

**Страховщик** — юридическое лицо, осуществляющее страхование граждан и предприятий, созданное в соответствии с законодательством РФ и имеющее лицензию на осуществление данной деятельности.

**Страхователь** — физическое или юридическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования в свою пользу или в пользу других лиц (своих родственников или работников) и уплачивающее страховые взносы.

**Застрахованный** — лицо, в чью пользу заключён договор страхования. Застрахованный может совпадать со страхователем, если он сам уплачивает страховые взносы, а может и не совпадать, если страховые взносы платит кто-то другой (например, работодатель за своих работников).

**Выгодоприобретатель** — лицо, которое получает от страховщика страховую выплату при наступлении страхового случая. Выгодоприобретатель может совпадать с застрахованным (например, в страховании имущества), а может и не совпадать (например, в страховании ответственности за причинение вреда).

**Страховой риск** — возможное неблагоприятное событие (которое может произойти, а может и не произойти), на случай наступления которого страхователь заключает со страховщиком договор страхования.

**Страховая выплата** — денежная сумма, установленная федеральным законом и (или) договором страхования и выплачиваемая страховщиком страхователю, застрахованному лицу или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

Основными критериями для выбора страховой компании являются её надёжность и цена страхового полиса. Если все остальные условия страховки одинаковы, вам лучше выбрать компанию с наилучшей репутацией и наименьшей ценой полиса. К сожалению, этим критериям редко удовлетворяет одна и та же компания. Зачастую вам придётся выбирать между более дешёвой и более надёжной компаниями, но по крайней мере вы сможете не наделать глупостей, выбрав самую дорогую и ненадёжную.



Выбрать наиболее выгодные предложения вам помогут сайты для сравнения цен страховых полисов (например, www.sravni.ru/kasko). Ведущие страховые компании загружают на эти сайты каждый день новые цены на свои страховые полисы. Сайты снабжены удобными онлайн-калькуляторами, позволяющими быстро сделать индивидуальный расчёт именно для вас.

Проверить надёжность страховой компании можно с помощью рейтингов надёжности. Найдите в Интернете рейтинг надёжности страховых компаний. Такие рейтинги, в частности, составляет Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (www.raexpert.ru/ratings/insurance/). Рейтинг А++ означает самый высокий уровень надёжности. Рейтинги страховых компаний можно найти и на сайте «РБК Личные финансы» в разделе «Страхование» (lf.rbc.ru/sk/).

Также обратите внимание на жалобы страхователей — клиентов страховой компании. Даже среди компаний с высоким

официальным рейтингом надёжности встречаются такие, которые стараются всеми возможными способами уклониться от выплат. Например, требуют для оформления страхового случая дополнительные документы, которых у страхователя нет, или не принимают существующие документы. Ежегодно в органы страхового надзора таких жалоб поступает около 35 тысяч. Страховщики с наибольшим числом жалоб, приходящихся на 1 договор страхования, не должны вызывать доверие. Сведения об обращениях граждан в отношении субъектов страхового дела можно найти на официальном сайте Банка России в разделе «Финансовые рынки / Участники финансовых рынков /Рынок страховых услуг» (www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=insurance_industry).

Вы также можете обратить внимание на удобство работы с конкретной страховой компанией: уровень сервиса, наличие очередей и сроки ожидания выплат и даже близость её отдела по урегулированию убытков к вашему дому. О наличии очередей и уровне сервиса можно узнать из отзывов клиентов компании в Интернете. В большинстве крупных городов есть форумы, посвящённые работе страховых компаний в данном регионе. На этих форумах население делится впечатлениями от сотрудничества с той или иной компанией.

Только разобравшись во всех перечисленных выше характеристиках страховой компании, вы сможете сделать осознанный и грамотный выбор.

## *ПРАКТИКА*

### *Задание для выполнения вместе с родителями 15.1*

Подготовьтесь обсудить в классе: какие плюсы и минусы есть у системы добровольного медицинского страхования (ДМС)?

### *Практическое упражнение 15.1*

Изучите данные в представленной ниже таблице.

*а*) Какие выводы вы можете сделать из этих данных о финансовой стабильности российских страховых компаний?

*б*) Какие виды страхования занимают наибольшую долю на рынке страхования в России, а какие наименьшую? Как вы думаете, почему это так?

## Структура страховых премий (взносов) и выплат по видам страхования (миллионов рублей)

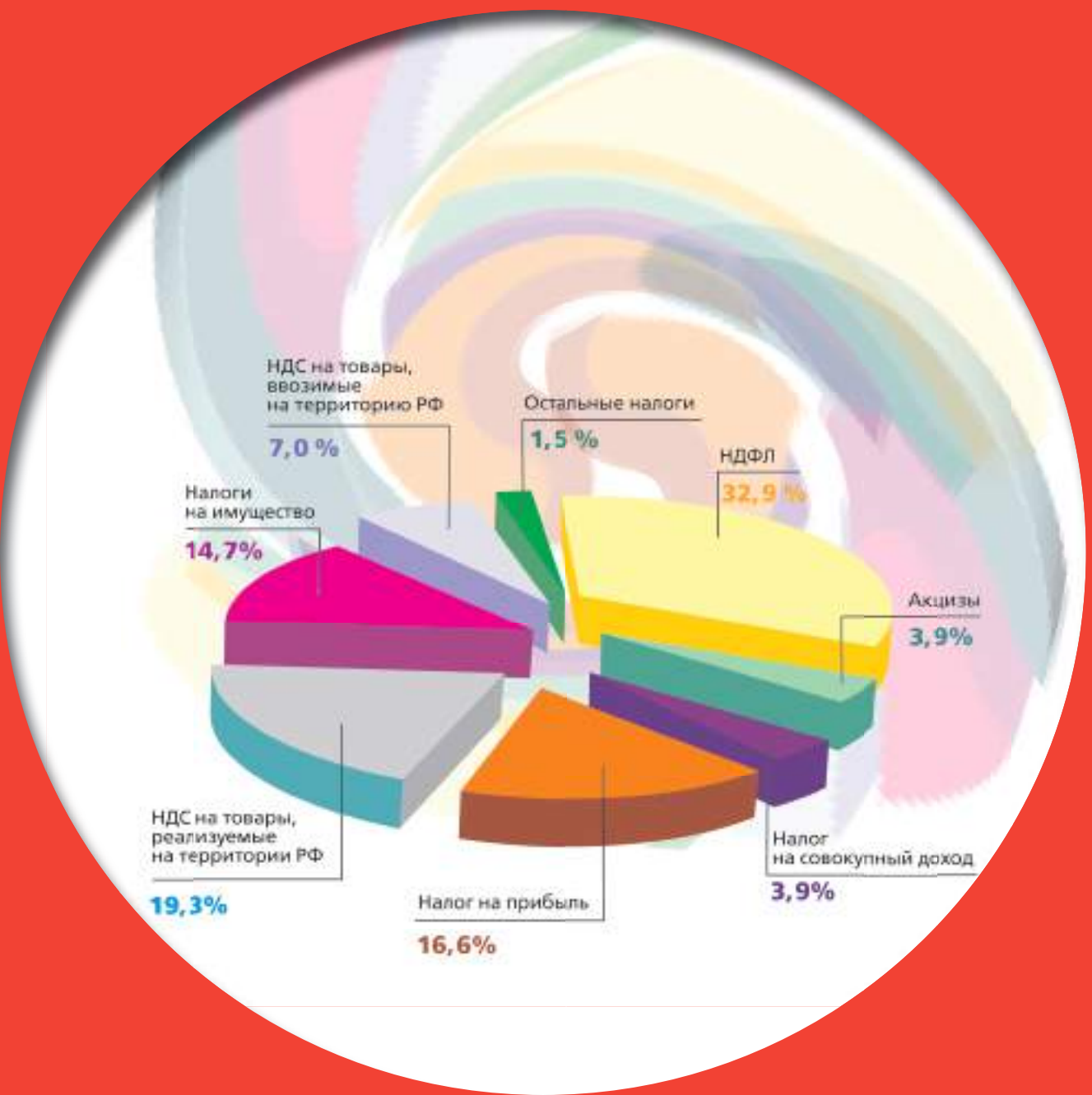
| | Страховые премии (взносы) | | | | Выплаты по договорам страхования | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Всего по добровольному и обязательному страхованию | 954 754,2 | 979 099,3 | 1 036 677,0 | 1 269 762,8 | 633 233,6 | 739 908,1 | 774 830,6 | 902 205,7 |
| **Добровольное страхование** — всего | 468 764,4 | 420 018,2 | 451 035,0 | 545 112,2 | 200 512,4 | 232 853,5 | 235 017,8 | 242 452,5 |
| в том числе: | | | | | | | | |
| *личное страхование* | 128 479,6 | 118 404,2 | 140 646,4 | 177 285,5 | 69 553,3 | 76 331,1 | 80 123,5 | 90 354,6 |
| в том числе страхование: | | | | | | | | |
| жизни | 19 229,8 | 16 525,5 | 21 320,4 | 34 605,8 | 6089,1 | 6206,4 | 7698,4 | 7717,6 |
| от несчастных случаев и болезней | 34 760,1 | 27 531,7 | 33 608,1 | 45 786,2 | 4396,7 | 5405,8 | 5954,8 | 8152,9 |
| из него пассажиров (туристов, экскурсантов) | 3054,0 | 3069,9 | 2986,3 | 3211,7 | 422,3 | 840,4 | 496,2 | 663,8 |
| медицинское | 74 489,7 | 74 347,0 | 85 717,9 | 96 893,5 | 59 067,5 | 64 718,9 | 66 470,3 | 74 484,1 |
| *имущественное страхование* | 340 284,8 | 301 614,0 | 310 388,6 | 367 826,7 | 130 959,1 | 156 522,4 | 154 894,3 | 152 097,9 |
| в том числе страхование: | | | | | | | | |
| имущества юридических лиц | 162 393,9 | 137 877,0 | 142 677,5 | 171 812,3 | 41 627,2 | 44 555,0 | 51 985,0 | 52 773,7 |
| из него средств транспорта | 40 744,7 | 35 921,1 | 35 378,4 | 41 941,5 | 17 985,5 | 22 055,3 | 18 577,3 | 21 913,9 |

*Окончание*

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| имущества граждан | 152 363,2 | 129 871,9 | 134 559,0 | 156 131,5 | 86 241,1 | 106 874,8 | 97 270,6 | 93 935,4 |
| предпринимательских и финансовых рисков | 4069,5 | 7601,5 | 7457,1 | 11 050,0 | 427,5 | 1990,1 | 2629,9 | 1335,5 |
| ответственности | 21 458,3 | 26 263,7 | 25 695,0 | 28 832,9 | 2663,3 | 3102,4 | 3008,8 | 4053,2 |
| **Обязательное страхование** — всего | 485 989,8 | 559 081,1 | 585 642,0 | 724 650,6 | 432 721,2 | 507 054,6 | 539 812,8 | 659 753,2 |
| в том числе: | | | | | | | | |
| *личное страхование* | 405 609,3 | 472 079,0 | 492 274,2 | 618 873,2 | 384 302,1 | 456 395,9 | 482 970,3 | 601 649,2 |
| в том числе страхование: | | | | | | | | |
| от несчастных случаев и болезней | 6861,6 | 6842,8 | 6656,1 | 7508,6 | 6213,9 | 6315,5 | 6782,8 | 6415,7 |
| из него пассажиров (туристов, экскурсантов) | 560,9 | 483,4 | 465,6 | 494,9 | 1,5 | 1,4 | 5,8 | 44,8 |
| медицинское | 398 747,7 | 465 236,2 | 485 618,1 | 611 364,6 | 378 088,2 | 450 080,4 | 476 187,5 | 595 233,5 |
| *имущественное страхование* | 80 380,5 | 87 002,1 | 93 367,8 | 105 777,4 | 48 419,1 | 50 658,6 | 56 842,5 | 58 104,0 |
| в том числе страхование ответственности | 80 361,4 | 87 002,1 | 93 367,8 | 105 774,9 | 48 414,0 | 50 658,6 | 56 842,5 | 58 104,0 |
| из него гражданской ответственности владельцев транспортных средств | 80 355,6 | 86 949,0 | 93 102,2 | 105 518,6 | 48 314,0 | 50 655,7 | 56 810,1 | 57 974,7 |

Источник: Федеральная служба государственной статистики, Финансы России — 2012 г.

**Следующие занятия 16 и 17 — контрольная работа и её разбор.**


НДС на товары, ввозимые на территорию РФ
7,0 %
Остальные налоги
1,5 %
НДФЛ
32,9 %
Налоги на имущество
14,7%
Акцизы
3,9%
НДС на товары, реализуемые на территории РФ
19,3%
Налог на прибыль
16,6%
Налог на совокупный доход
3,9%

тема

4

# НАЛОГИ: ПОЧЕМУ ИХ НАДО ПЛАТИТЬ И ЧЕМ ГРОЗИТ НЕУПЛАТА

ЗАНЯТИЕ 18

# ЗАЧЕМ НУЖНЫ НАЛОГИ И КАКИЕ ВИДЫ НАЛОГОВ СУЩЕСТВУЮТ



## Жизненная ситуация

Вы недавно устроились на работу и хотите спланировать свои будущие расходы. Какие виды налогов вам предстоит заплатить? Нужно этим озаботиться самостоятельно или работодатель заплатит налоги за вас? Стоит ли ожидать роста налогов в будущем?

### Что такое налоги и зачем они нужны

На заре человеческого общества, когда люди жили в пещерах и занимались охотой и собирательством, налоговой системы не существовало. Тем не менее каждый член племени должен был вносить свою лепту и делиться добычей с остальными, в особенности с теми, кто не мог сам добывать себе пропитание. По мере возникновения государства появилась необходимость в сборе средств для создания общественных благ. Примерами обществен-

ных благ являются дороги и мосты, поскольку ими, как правило, могут пользоваться все члены общества независимо от того, кто их построил. Другие примеры — это армия и военные сооружения, библиотеки, больницы и школы.

Развитие налоговой системы позволяет государству собирать достаточно средств, чтобы поддерживать малоимущие слои населения и реализовывать масштабные проекты в медицине, образовании и инфраструктуре, за которые не взялась бы ни одна частная организация.

**Налог** — это обязательный платёж, взимаемый органами государственной власти с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства.

Иначе говоря, население и организации обязаны платить налоги, чтобы государство могло выполнять свои функции.

Сейчас налоги в России составляют около 30 % ВВП. Много это или мало? В таблице 1 представлена налоговая нагрузка (налоги в % от ВВП) в разных странах.



**Таблица 1.** Налоговая нагрузка: сопоставление с другими странами

| Критерий сравнения / Страна | Налоговая нагрузка, % ВВП | Налоги на прибыль и доход, % ВВП | Налоги на потребление, % ВВП | Социальные взносы, % ВВП | Налоги на имущество, % ВВП |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Россия (2010) | 32,0 | 8,0 | 6,7 | 5,1 | 1,4 |
| Великобритания | 34,3 | 14,3 | 10,3 | 6,8 | 4,2 |

*Продолжение*

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|
| Франция | 41,9 | 10,4 | 10,6 | 16,1 | 3,4 |
| Германия | 37,0 | 11,5 | 10,5 | 13,9 | 0,9 |
| Испания | 30,7 | 10,3 | 8,3 | 12,1 | 2,3 |
| Чехия | 34,8 | 7,9 | 11,5 | 16,1 | 0,4 |
| Венгрия | 39,1 | 10,4 | 14,9 | 13 | 0,9 |
| Корея | 25,6 | 8,2 | 8,4 | 5,8 | 3,2 |
| Польша | 34,3 | 8,1 | 13 | 11,4 | 1,2 |
| Турция | 24,6 | 5,8 | 11 | 6,1 | 0,9 |

Источник: Экономическая экспертная группа, ОЭСР



Как мы видим, в перечисленных странах налоговая нагрузка составила от 25 до 42 %. При сопоставлении российской налоговой системы с налоговыми системами других стран важно понимать, что структура налоговых поступлений в России существенно отличается от аналогичного показателя других стран. Значительную часть налоговых доходов государства составляет налог на добычу полезных ископаемых (прежде всего нефти и газа). В сумме налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортные пошлины обеспечивают почти 30 % всех доходов государственного бюджета. На сайте http://budget.gov.ru/budget/ можно более подробно узнать, из каких доходов формируется государственный бюджет, а также на что тратятся бюджетные средства.

## Какие виды налогов существуют и кто их платит

На диаграмме на с. 221 показаны доли в ВВП России основных видов налогов. Многие из перечисленных видов налогов выплачивают в основном юридические лица: импортные и экспортные пошлины, акцизы, налоги на природные ресурсы.

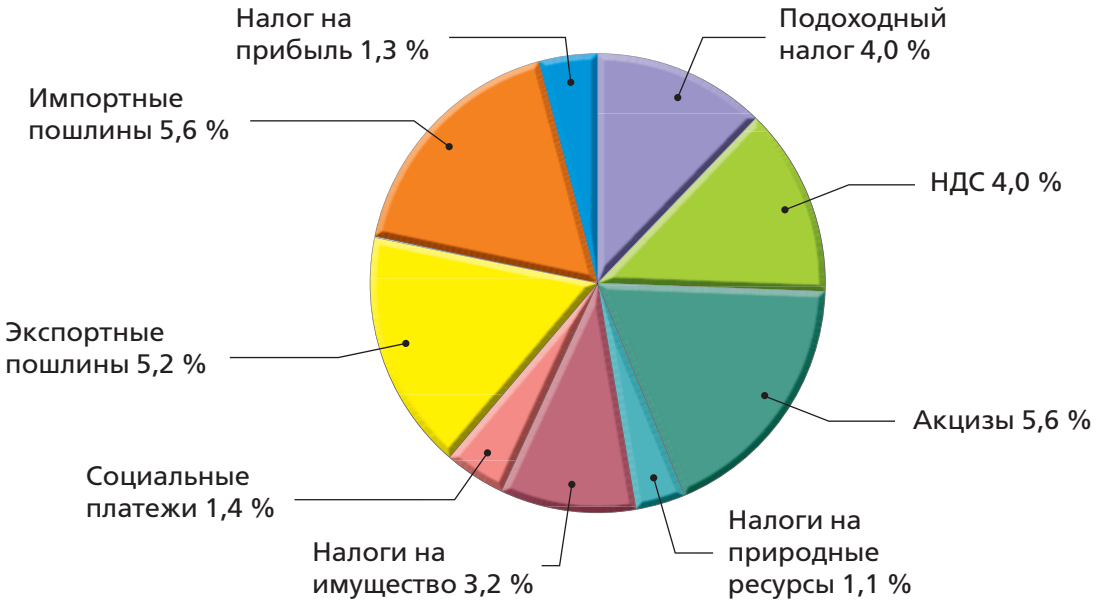



**Диаграмма.** Структура налоговых поступлений в России в % ВВП

### Вопрос для размышления

Если бы Россия не была богата природными ресурсами, доступными для экспорта, какие меры пришлось бы принять государству, чтобы избежать дефицита бюджета?



Социальные платежи также платят юридические лица: например, ваш работодатель платит за вас социальные взносы, из которых формируется пенсия и финансируется медицинская страховка.

Ещё один вид налогов — налог на добавленную стоимость (НДС) — выплачивают юридические лица из средств, полученных от потребителей за предоставленные товары и услуги. НДС в России составляет 18 %. На эти 18 % продавцы увеличивают стоимость всех своих товаров и услуг. Поэтому, хотя вы не платите НДС напрямую, а просто совершаете покупку, этот налог косвенно финансируется из вашего кармана.

Две основные категории налогов, которые платят непосредственно физические лица, — это налог на доходы физических лиц и налог на имущество. О них пойдёт речь дальше.

## Налог на доходы физических лиц

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является одним из основных налогов, взимаемых с физических лиц. Заработная плата, процентный доход по вкладам в банке, дивидендный доход от владения долями в организациях, выигрыш в лотерею — всё это примеры доходов, которые могут облагаться НДФЛ.

Для того чтобы понимать, как рассчитывается величина НДФЛ и как часто его следует выплачивать, нам потребуется изучить несколько новых понятий.

**Объект налогообложения** — причина, по которой вы платите налог: доход, прибыль, владение имуществом и т. д.

**Налоговая база** — сумма, с которой рассчитывается налог.

**Налоговый период** — период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате.

**Налоговый резидент** — тот, кто провёл в России не менее 183 календарных дней в году. Люди, которые больше половины года прожили за рубежом, называются нерезидентами. Это деление важно потому, что налоговые ставки для резидентов и нерезидентов различаются.



Как правило, налоговая база для НДФЛ — это величина полученного дохода. Однако некоторые виды доходов могут быть исключены из налоговой базы, тем самым сокращая размер налога,

подлежащего уплате. В этом случае говорят, что налогоплательщик имеет право на налоговый вычет. О налоговых вычетах мы расскажем на следующем занятии.

Налоговый период по НДФЛ составляет один год.

Основная налоговая ставка в России составляет 13 %. Это означает, что с большинства видов доходов вы должны отчислять государству 13 %. Например, по ставке 13 % облагаются налогом:

- зарплаты налоговых резидентов;
- вознаграждения налоговых резидентов за профессиональные услуги (например, услуги нотариусов);
- инвестиционный доход от операций с ценными бумагами (в том числе через ПИФы), а именно: разница между ценой продажи активов и всеми расходами на их приобретение (включая комиссии финансовых организаций);
- доход от перепродажи недвижимости, автомобилей и прочего имущества, которым вы владели менее 3 лет, а именно: разница между ценой продажи и всеми расходами на приобретение;
- доход от продажи имущества, полученного в наследство, если вы владели им менее 3 лет, — здесь налогом будет облагаться вся стоимость имущества, так как вы получили его бесплатно;
- доход от сдачи имущества в аренду.



НА ЗАМЕТКУ:

Допустим, вы получили в наследство квартиру и не собираетесь в ней жить. Если вы не нуждаетесь срочно в деньгах, скорее всего, вам будет выгодно не продавать квартиру в течение 3 лет (а, например, сдавать её), чтобы не платить высокий налог на доход от продажи имущества.

Ниже приведены категории доходов, которые облагаются по ставке, отличной от 13 % (табл. 2).

---

[23] Ставка, под которую ЦБ даёт кредиты коммерческим банкам. В 2013 г. она составляла около 8%.

**Таблица 2.** Доходы, налоговая ставка по которым отличается от 13 %

| Ставка налога | Вид дохода |
|---|---|
| 35 % | – Выигрыш в лотереях, на тотализаторах и в казино или стоимость призов, полученных в играх и конкурсах в рамках рекламных акций, на сумму более 4 тыс. р. (например, «Найди автомобиль под крышкой газировки!»);<br>– процентные доходы по вкладам в банках свыше ставки рефинансирования ЦБ РФ[17] + 5 % по рублёвым вкладам или свыше 9 % по вкладам в иностранной валюте (но вряд ли вы когда-нибудь встретите такие ставки);<br>– некоторые другие доходы |
| 9 % | Доходы от долевого участия в деятельности организации, полученные в виде дивидендов |
| 15 % | Для нерезидентов в отношении дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций |
| 30 % | Для налоговых нерезидентов Российской Федерации по прочим доходам (в том числе зарплате) |



## Имущественный, транспортный и земельный налоги

Помимо НДФЛ, физические лица должны уплачивать налоги, связанные с имуществом: налог на имущество, земельный налог и транспортный налог. В отличие от НДФЛ, эти налоги выплачиваются за владение имуществом, а не за его получение, т. е. если вы купите автомобиль, то будете платить транспортный налог каждый год, пока автомобиль находится в вашей собственности.

Эти налоги являются региональными. Это значит, что их ставка устанавливается законом субъектов Российской Федерации и может существенно различаться между регионами. Как правило,

для уплаты данных налогов не требуется заполнять налоговую декларацию. Вместо этого налоговые органы присылают квитанции на оплату данных налогов по почте.

Транспортным налогом облагаются автомобили, мотоциклы, автобусы, самолёты, вертолёты, яхты, катера, снегоходы, гидроциклы и другие наземные, водные и воздушные самоходные механизмы. Ставки налога устанавливаются в зависимости от мощности двигателя, тяги или вместимости транспортного средства.

**Таблица 3.** Ставка транспортного налога на автомобили в зависимости от мощности двигателя

| Мощность двигателя | Ставка налога, р. с 1 л. с. |
|---|---|
| Свыше 70 до 100 л. с. включительно | 12 |
| Свыше 100 до 150 л. с. включительно | 35 |
| Свыше 150 до 200 л. с. включительно | 45 |
| Свыше 200 до 250 л. с. включительно | 75 |
| Свыше 250 л. с. | 150 |



В таблице 3 представлены ставки, которые могут быть изменены по усмотрению субъектов Российской Федерации, но не более чем в 10 раз. На сайте http://www.glavbukh.ru/calc можно произвести расчёт транспортного налога в каждом регионе в зависимости от мощности двигателя вашего транспортного средства и даты постановки на учёт в ГИБДД.

**Пример.** Иван Востоков переехал жить из города Анадырь (Чукотка) в Москву. При этом он перевёз с собой автомобиль Nissan Primera мощностью 180 л. с. Ставка налога на одну лошадиную силу для автомобилей данной мощности в Москве составляет 50 р., а в Чукотской АО только 10 р. На сколько больше будет налог, который заплатит Иван в Москве, по сравнению с тем, который он заплатил бы в Анадыре?

18

19

**Налог** — это обязательный платёж, взимаемый органами государственной власти с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства.

Это нужно знать!

Транспортный налог в Москве составит 180 л. с. × 50 р./л. с. = = 9 тыс. р. в год. В Анадыре: 180 л. с. × 10 р./л. с. = 1,8 тыс. р. в год. Таким образом, в Москве Иван будет платить на 7,2 тыс. р. в год больше (9 тыс. р. – 1,8 тыс. р.), чем он платил бы в Анадыре.

Имущественным налогом облагается недвижимость: жилой дом, квартира, комната, дача, гараж, любое иное строение, помещение или сооружение. Так же как и для транспортного налога, ставку устанавливает регион, но в диапазоне, указанном в законодательстве. Например, если вы владеете недвижимостью стоимостью свыше 500 тыс. р., вы должны каждый год отчислять в региональный бюджет от 0,3 до 2 % её стоимости в зависимости от субъекта Федерации.

Сейчас (2013 г.) стоимость недвижимости определяется Бюро технической инвентаризации (БТИ) и, как правило, она существенно ниже рыночной. С 2014 г. Минфин планирует перейти к расчётам с использованием рыночной стоимости, но при этом снизить ставку налога.

Также в некоторых районах вводится земельный налог, которым облагаются земельные участки.



## Пропорциональные и прогрессивные налоги

Налоги могут быть прогрессивными или пропорциональными[24]. Ставка пропорционального налога не зависит от размера налоговой базы. Таким является НДФЛ в России: и учительница с зарплатой 30 тыс. р., и руководитель банка с зарплатой 500 тыс. р. платят 13 %. Ставка прогрессивного налога возрастает с увеличением налоговой базы. Например, в Великобритании с дохода менее 2865 фунтов граждане платят 20 %, с суммы от 2865 до 12 500 фунтов — уже 40 %, а с суммы, превышающей 12 500 фунтов, — 45 %.

[24] Есть также регрессивные налоги, но мы поговорим о них в теме «Обеспеченная старость».

Введение прогрессивного налога позволяет уменьшить налоговую нагрузку на наименее обеспеченных граждан за счёт более богатых граждан. Однако это может привести к укрыванию части доходов или к иммиграции наиболее богатых граждан в страны, где принята пропорциональная схема налогообложения.

### Кто фактически платит налоги

Несмотря на то что каждый гражданин, получающий доходы на территории Российской Федерации, обязан платить налоги, только в нескольких случаях он будет обязан самостоятельно подавать декларацию о доходах в налоговую инспекцию. В большинстве случаев налоговую декларацию за физическое лицо подаёт его налоговый агент.

**Налоговые агенты** — это российские организации, индивидуальные предприниматели, нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также постоянные представительства иностранных организаций в РФ, от которых налогоплательщик получил доходы. Они обязаны вычислить, удержать у налогоплательщика и уплатить в госбюджет сумму НДФЛ.



Значит, если вы — наёмный работник, вам не стоит беспокоиться о заполнении налоговой декларации и уплате каких-либо сумм с вашей заработной платы. Это сделает за вас работодатель. На руки вы получите зарплату уже после вычета налога, т. е. 87 % официального оклада.

Самостоятельно налоговую декларацию подают за себя индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой (например, нотариусы или репетиторы).

Кроме того, необходимо подавать налоговую декларацию в случае получения следующих видов доходов:

- вознаграждений, полученных от физических лиц, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключённых договоров гражданско-правового характера (работа по найму/фриланс, сдача жилья в аренду);
- доходов от продажи имущества;
- доходов от источников, находящихся за пределами Российской Федерации;
- выигрышей в лотереях, тотализаторах и других основанных на риске играх;
- доходов, при получении которых по каким-то причинам не был удержан налог формальными налоговыми агентами.

В этих случаях налогоплательщики самостоятельно рассчитывают сумму налога, подлежащую уплате. В том числе налоговую декларацию нужно подавать в случае получения доходов от операций с ценными бумагами, обезличенными металлическими счетами (ОМС) или на рынке FOREX.

**Пример.** Петя Ракеткин решил давать частные уроки игры в теннис. При этом никакого договора со своими учениками он не составляет. Должен ли он платить налог? Должен ли он самостоятельно подать налоговую декларацию?

Чтобы проводить частные уроки, Петя должен:

– либо устроиться в спортивную организацию;
– либо заключить со спортивной организацией гражданско-правовой договор, в соответствии с которым он может проводить уроки;
– либо стать индивидуальным предпринимателем.

В случае если спортивная организация не является налоговым агентом для Пети, он обязан самостоятельно подать налоговую декларацию.



## К чему может привести неуплата налогов

Если человек был обязан представить налоговую декларацию и не сделал этого либо указал в декларации заведомо ложные данные, то это будет считаться уклонением от налогов.

Если сумма недоимки не является крупной, то данного гражданина могут не выпустить за границу в течение какого-то времени. Например, если человек отправляется в отпуск в другую страну, он может быть задержан в аэропорту. При этом стоимость билетов, гостиницы и другие расходы не компенсируются, так что при неуплате даже небольшой суммы налога можно потерять довольно много денег.

Если в течение трёх лет подряд сумма неуплаченных налогов составила более 600 тыс. р., то это считается уклонением *в крупном размере*, а если превысила 3 млн р., то *в особо крупном размере*. Наказанием при уклонении в крупном размере может быть штраф в размере от 100 до 300 тыс. р. либо принудительные работы или лишение свободы сроком до 1 года. В случае неуплаты в особо крупном размере наказание будет более суровым и может составить до 3 лет лишения свободы.

Тем не менее лицо, впервые совершившее налоговое преступление, будет освобождено от уголовной ответственности, если оно полностью уплатило суммы недоимки и соответствующих пеней, а также сумму штрафов, определяемых Налоговым кодексом.

## ПРАКТИКА

### *Задание для выполнения вместе с родителями 18.1*

Узнайте у родителей, платят они НДФЛ самостоятельно или за них платит налоговый агент. Какая общая сумма налога была выплачена государству в прошлом году из доходов ваших родителей? Сравните с суммой, которую государство выплатило вашим бабушкам и дедушкам в виде пенсий.

### *Задание для выполнения вместе с родителями 18.2*

*а*) Узнайте у родителей, платят ли они имущественный, земельный или транспортный налог. Какие ставки налогов применялись в вашем случае? Какая была база для этих налогов?

*б*) Если у ваших родителей имеется транспортное средство, определите с помощью сайта www.glavbukh.ru/calc, на сколько увеличится налог при увеличении мощности двигателя на 50 л. с.

*в*) Используя данные о стоимости недвижимости в вашем регионе, определите, на сколько увеличится налог при переходе на рыночные цены при расчёте базы налога на имущество, если ставка налога останется на текущем уровне. Чтобы определить стоимость недвижимости в вашем регионе, используйте оценки риэлторов. Например, можно воспользоваться сайтом www.rosrealt.ru.

*г*) На сколько правительство должно снизить ставку имущественного налога, чтобы при новой схеме оценки стоимости жилья вы платили столько же, сколько при старой?

### *Подготовка к дискуссии 18.1*

Стоит ли России в ближайшие годы переходить на прогрессивное налогообложение? Какие проблемы могут возникнуть в связи с переходом? Какие проблемы переход позволит решить?

ЗАНЯТИЕ 19

# ПОДАЧА НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ



## Жизненная ситуация

Ваша тётя получила в наследство загородный дом и хочет продать его. Она слышала, что на доходы с продажи имущества надо платить налог. Должна ли она заполнить налоговую декларацию и если да, то как это сделать? Как можно сократить сумму уплачиваемого налога? Что случится, если она не успеет подать налоговую декларацию вовремя?

На предыдущем занятии мы говорили о видах налогов, которые платят физические и юридические лица. Кроме того, мы обсудили случаи, когда вам самим необходимо подавать декларацию о доходах для исчисления НДФЛ. На этом занятии речь пойдёт о том, как государство производит учёт налогоплатель-

щиков, как самостоятельно заполнить налоговую декларацию и в каких случаях вы можете претендовать на налоговый вычет.

## Что такое ИНН, как его получить и зачем он нужен

С помощью присвоения ИНН государство производит учёт налогоплательщиков.

**Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)** — это цифровой код, присваиваемый юридическим и физическим лицам, которые должны платить налоги. ИНН физического лица состоит из 12 цифр, из которых первые две — это код субъекта РФ, следующие две — номер местной налоговой инспекции, следующие шесть — номер налоговой записи налогоплательщика. Последние две цифры являются «контрольными цифрами», т. е. они служат для проверки правильности записи. В записи ИНН для юридических лиц используется 10 цифр.



Таким образом, каждый налогоплательщик приписан к определённой налоговой инспекции. Это позволяет упорядочить налоговый учёт.

В течение 5 дней после подачи заявления в налоговую инспекцию по месту жительства вам выдадут свидетельство, в котором будут указаны ваши фамилия, имя, отчество, дата и место рождения, а также сам ИНН. Индивидуальным предпринимателям оно выдаётся с остальными документами при регистрации.

ВАЖНО:

Получение ИНН является обязательным для индивидуальных предпринимателей и госслужащих. Его наличие может требоваться при приёме на работу в частную фирму.

НА ЗАМЕТКУ:

Вы можете узнать свой ИНН на сайте Федеральной налоговой службы: www.service.nalog.ru/inn.do. Для этого достаточно указать свои фамилию, имя и отчество, дату рождения, дату выдачи и номер паспорта.

## Как заполнить налоговую декларацию

Если зарплата была вашим единственным доходом и вы не претендуете на налоговый вычет, то подавать декларацию не нужно. Налоги с вас удерживал и перечислял государству работодатель. Но в ряде случаев (о них мы говорили на предыдущем занятии) налоговую декларацию вам необходимо подать самим.

ВАЖНО:

Если вы претендуете на налоговый вычет, то налоговую декларацию должны подать самостоятельно.

Для подачи декларации нужно самостоятельно заполнить (в налоговой инспекции или в Интернете на сайте www.gosuslugi.ru) форму 3-НДФЛ и сдать её в налоговую инспекцию. При заполнении декларации и заявления на налоговый вычет можно воспользоваться помощью таких сайтов, как www.nalogia.ru/. Потребуется указать год, за который заполняется декларация, заполнить паспортные данные, место жительства или другой адрес, ИНН, указать, являетесь ли вы индивидуальным предпринимателем, занимаетесь ли частной практикой.

Самое главное при заполнении налоговой декларации — это правильно указать полученные в течение года доходы. Доходы, не облагаемые налогом (см. далее), разрешается не декларировать, но некоторые такие доходы следует указать, чтобы получить налоговый вычет в полном объёме. Также можно не декларировать доходы, налоги с которых уже были уплачены. Но если вы хотите получить налоговый вычет, вам нужно будет указать ВСЕ доходы, по которым вы платили налог. В этом вам поможет справка 2-НДФЛ с места работы, которую можно получить в отделе персонала или бухгалтерии. Не забудьте, что в налоговой декларации нужно также указать доходы от операций с ценными бумагами, обезличенными металлическими счетами (ОМС) или на рынке FOREX и от продажи имущества, которым вы владели менее 3 лет.



## Сроки подачи налоговой декларации и штрафы за несвоевременную подачу

Подавать налоговую декларацию нужно в территориальный налоговый орган по месту жительства не позднее 30 апреля года, следующего за отчётным, в котором были получены декларируемые доходы.

Если вы опоздали с подачей декларации или не полностью уплатили налог, вам придётся заплатить штраф. Размер штрафа составит 5 % неуплаченной суммы налога за каждый полный или

неполный месяц со дня, установленного для представления декларации, но не более 30 % указанной суммы и не менее 1 тыс. р. Другими словами, чем дольше вы не платите, тем больше будет штраф.

### Какие доходы не облагаются налогом

Некоторые виды доходов не облагаются налогом, например:

- государственные пособия и пенсии;
- компенсационные выплаты (например, жертвам стихийных бедствий);
- вознаграждение донорам;
- алименты;
- стипендии учащимся;
- доходы от продажи животных, выращенных в личных подсобных хозяйствах, а также продуктов животноводства;
- денежное довольствие солдат, матросов, сержантов и старшин, проходящих военную службу по призыву или призванных на военные сборы;
- компенсация затрат на лечение для инвалидов;
- доходы от продажи имущества, которым вы владели 3 года и более;
- имущество, переходящее в порядке наследования;
- имущество, переходящее в порядке дарения близким родственникам[25].

Кроме того, если индивидуальный предприниматель платит *единый налог на вменённый доход* или использует *упрощённую систему налогообложения,* то по тем доходам, для которых применяется указанная схема, дополнительный налог не платится. В рамках данного пособия формы налогообложения индивидуальных предпринимателей, такие, как единый налог на вменённый доход, упрощённая схема налогообложения, а также единый

[25] К близким родственникам причисляются супруги, родители и дети, в том числе усыновители и усыновлённые, дедушки, бабушки и внуки, полнородные и неполнородные (имеющие общих отца или мать) братья и сёстры.

18

19

сельскохозяйственный налог, не рассматриваются. Но вы можете ознакомиться с этими формами налогообложения в Налоговом кодексе РФ (например, по ссылке www.consultant.ru/popular/nalog1/). Там же вы найдёте полный перечень доходов, не облагаемых налогом.

## Налоговый вычет и как его получить

**Налоговый вычет** — это сумма, на которую уменьшается налоговая база при выполнении некоторых условий. Тем самым снижается размер начисленного налога.



Налоговые вычеты бывают стандартные, социальные и имущественные.

**Стандартные и социальные налоговые вычеты.** Основные стандартные и социальные вычеты для НДФЛ следующие:

- вычет в размере 1400 р. за каждый месяц на каждого ребёнка (предоставляется до суммы дохода 280 тыс. р. в год);
- вычет в размере 3000 р. за каждый месяц на третьего и каждого последующего ребёнка, а также на каждого ребёнка-инвалида;
- социальный вычет на своё обучение или обучение детей возрастом до 24 лет. Размер такого вычета ограничен суммой 50 тыс. р. на каждого обучающегося;
- социальный вычет на лечение в сумме, уплаченной за услуги российских медицинских учреждений, а также за лечение супруги, своих родителей или детей;
- социальный вычет на сумму, направленную на финансирование будущей пенсии, равен сумме уплаченных взносов добровольного пенсионного страхования (о нём читайте в

теме 5 «Обеспеченная старость: возможности пенсионного накопления»), причём не только для себя, но и для супруга, родителей и детей-инвалидов.

Социальные налоговые вычеты предоставляются по окончании календарного года. Чтобы их получить, необходимо подать налоговую декларацию и представить документы, подтверждающие расходы налогоплательщика на лечение, обучение, формирование пенсии и т. д. Предельная сумма социальных вычетов составляет 120 тыс. р. в год.

**Пример.** В семье Петровых двое детей, которые учатся в частной школе. Стоимость обучения составляет 60 тыс. р. в год на одного ребёнка. Кроме того, в этом году их бабушка прошла курс лечения в одной из городских больниц на сумму 30 тыс. р. При этом в течение года Петровы не откладывали на пенсию. На какой налоговый вычет могут претендовать Петровы и чему будет равна сумма налогов, которая им вернётся, если:

*а*) Петров заработал за год 400 тыс. р. (зарплата), а Петрова — 300 тыс. р. (зарплата);

*б*) Петров заработал за год 500 тыс. р. (зарплата), а Петрова не работала и не имела доходов?



Вычет на обучение не может быть больше 50 тыс. р. на одного человека. Поэтому суммарный вычет на обучение двоих детей составит не более 100 тыс. р. Тогда общий социальный вычет составит 130 тыс. р. При этом получить такой вычет будет возможно, только если в семье есть два налогоплательщика, заработавших за год не менее 130 тыс. р. — т. е. в ситуации (*а*). Размер экономии для семьи составит 130 тыс. × 13 % = 16 900 р. В ситуации (*б*) в семье только один человек платит налоги, так что размер социального вычета ограничен суммой в 120 тыс. р., а экономия составит 15 600 р.

**Имущественные вычеты.** Если вы продаёте имущество, находившееся у вас в собственности менее 3 лет, вы должны уплатить налог. Налоговой базой считается полная стоимость при продаже. Но чтобы сэкономить, вы можете воспользоваться одним из двух вариантов:

• при заполнении декларации указать расходы, связанные с приобретением имущества: эта сумма будет вычтена из налоговой базы, так что налог придётся платить только с разницы;

• запросить налоговый вычет в размере до 1 млн р. на недвижимость или 250 тыс. р. на иное имущество.

**Пример.** У вашего брата и его девушки есть автомобили. Брат купил свой автомобиль 2 года назад за 400 тыс. р., а его девушка получила свой автомобиль в прошлом году в наследство от дяди. Они решили пожениться и взять ипотеку. Чтобы собрать денег на первый взнос, они решают продать свои автомобили. Оказывается, что рыночная цена обоих авто сегодня 300 тыс. р. Какова налоговая база для каждого из них? Какой вычет они могут получить и какой налог в итоге заплатят?

Налоговая база для каждого из них — 300 тыс. р. Если брат представит подтверждение покупки автомобиля за 400 тыс., его налоговая база упадёт до 0 и ему не придётся платить налог. Его девушке, даже если оформление наследства было связано с какими-то небольшими тратами, стоит выбрать налоговый вычет в размере 250 тыс. Это сократит её налоговую базу всего до 50 тыс. р., а налог — до 6500 р.



Вы также можете уменьшить свою налоговую базу за год, если покупаете себе жильё или платите проценты по ипотеке. При этом максимальный размер вычета от стоимости жилья и участков земли составляет 2 млн р., а вычет от уплаченных процентов не ограничен.

**Пример.** Ваши родители купили квартиру стоимостью 3 млн р., взяв ипотечный кредит. Сумма процентов по ипотеке составила 1,5 млн. р. Какую сумму налога они смогут сэкономить?

Вычет от стоимости жилья составит 2 млн, вычет от процентов — 1,5 млн. Таким образом, налоговая база за несколько лет будет уменьшена на 3,5 млн р. (каждый год — на сумму взносов по ипотеке). Это позволит сэкономить на налогах 3500 тыс. × 13 % = = 455 тыс. р.

*Вопрос из зала:* Если бы мои родители не брали ипотеку, а купили квартиру на скопленные деньги, то они бы заплати-

ли всю сумму одновременно и весь налоговый вычет (2 млн р.) пришёлся бы на один год. Но они вместе зарабатывают меньше 2 млн р. в год. Получается, что часть вычета они не смогут использовать?

**Ответ.** Ваши родители смогут использовать весь вычет. Всё, что они не используют в этот год, перенесётся на следующие годы.

## Пеня за неуплату налогов

**Пеня** — это денежная сумма, взимаемая с налогоплательщика в случае задержки уплаты налога.

Не следует путать пени со штрафом. Пеня является компенсацией государству за просрочку уплаты налогов и сборов (почти так же, как процент по кредиту является компенсацией банку за временный отказ от денег). Штраф же является санкцией за совершение налогового правонарушения. В случае просрочки платежа по налогу налогоплательщику придётся уплатить и пени, и штраф. Пени определяются в процентах от неуплаченной суммы налога и начисляются за каждый день просрочки. О размере набежавших пеней вы можете узнать, когда будете проверять размер своей задолженности.

### Как узнать в Интернете свою налоговую задолженность

Чтобы не платить штрафы и пени за просрочку уплаты налогов и не оказаться задержанным в аэропорту при выезде за границу, следует время от времени проверять наличие налоговой задолженности. Особенно внимательно стоит к этому отнестись, если вы в течение года получали дополнительные доходы, выигрывали крупные призы, приобретали недвижимость

или транспортное средство. Также задолженность может образоваться из-за того, что ваш налоговый агент не выполнил свои обязательства по подаче налоговой декларации.

На сайте Федеральной налоговой службы по адресу https://service.nalog.ru/debt/ доступен сервис «Узнай свою задолженность». Он даёт гражданам РФ возможность получить информацию о своей задолженности по НДФЛ, имущественному, транспортному и земельному налогам. При наличии задолженности на сайте можно распечатать платёжный документ (извещение), по которому затем можно будет оплатить задолженность и пени в любом банке.

## *ПРАКТИКА*

### *Задание для выполнения вместе с родителями 19.1*

*а*) Воспользуйтесь сайтом www.service.nalog.ru/inn.do, чтобы узнать, есть ли у вас ИНН.

*б*) Обсудите с родителями, были ли в вашей семье или у ваших родственников расходы, связанные с лечением в медучреждениях России или обучением на дневной форме обучения. Имеют ли члены вашей семьи право на получение социального налогового вычета?

*в*) Узнайте, получают ли ваши родители налоговый вычет в связи с наличием детей.

*г*) Сайт www.nalogia.ru позволяет заполнить налоговую декларацию для получения социальных вычетов бесплатно. Если в пункте (б) вы определили, что члены вашей семьи могут претендовать на получение социального вычета, помогите этому члену семьи заполнить налоговую декларацию, отвечая на пошаговые инструкции программы.

*д*) Если вы и члены вашей семьи не могут претендовать на социальный вычет, используйте сайт www.nalogia.ru для заполнения гипотетической налоговой декларации. Пусть некий Александр Булочкин получил в предыдущий год доход в виде заработной платы от ООО «Вологодские спички» и оплатил обучение своего сына Никиты в школе. Стоимость обучения в школе и размер заработной платы, а также все остальные недостающие данные придумайте сами. Оцените, на какой налоговый вычет может претендовать Александр. После заполнения данных скачайте готовую декларацию. Чему оказался равен налоговый вычет? Соответствует ли его размер вашим ожиданиям?

Не подавайте данную декларацию в налоговую инспекцию! Это может быть расценено как предоставление заведомо ложных данных.

Как вы думаете, что именно, какие источники доходов обеспечат вашу старость?
государственная пенсия
69%
Зарплата, приработки (буду продолжать работать)
36%
Личные сбережения, накопления
28%
Финансовая помощь детей, родственников
20%
Доходы от приусадебного участка, сада, огорода
11%
Пенсия из негосударственного пенсионного фонда (НПФ), корпоративная пенсия
8%
Доходы от денежных вложений (вклады, ценные бумаги и т.п.)
8%
Доходы от частного бизнеса, в том числе от частного фермерского хозяйства
7%
Доходы от сдачи в аренду помещения или имущества
5%
Доход от обмена своего жилья
1%
от продажи имущества
1%
1%

тема

# 5

# ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ

ЗАНЯТИЕ 20

# ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ



## Жизненная ситуация

Ваш дядя собирается выйти на пенсию через 10 лет. Он знает, что государственные пенсии для пожилых людей очень низкие, и беспокоится, хватит ли ему средств на нормальную жизнь после выхода на пенсию. Почему пенсии маленькие? Как дяде рассчитать размер своей будущей пенсии? Можно ли что-то сделать для увеличения пенсии?

Если сейчас вам нет и 20 лет, то пенсионером вы станете ещё нескоро. Поэтому тема пенсии может казаться вам весьма отдалённой и неинтересной. Почему же мы говорим о ней на этом и следующих занятиях?

Во-первых, вашим родителям осталось до пенсии лет 15—20, а некоторым — всего 5—10. И они, и вы наверняка хотите, чтобы их пенсия оказалась достойной и после ухода с работы они не ис-

пытывали финансовых трудностей. Получив необходимые знания о пенсии, вы сможете помочь своим родителям лучше спланировать стратегию пенсионных накоплений и подготовиться к этому новому этапу их жизни. Во-вторых, вам самим в какой-то момент надо будет задуматься о накоплении денежных средств для пенсионного возраста. Зная всё то, о чём мы расскажем на следующих двух занятиях, вы не пропустите этот момент, когда он наступит.

ВАЖНО:

Во время изучения этой темы вам придётся тесно взаимодействовать с родителями, поскольку будет много совместных заданий. Предупредите их об этом заранее, чтобы они освободили время.

**Пенсия** — это ежемесячные выплаты, которые будет делать вам государство (или частная организация, с которой вы заключили пенсионный договор) после того, как вы достигнете определённого пенсионного возраста или станете нетрудоспособным.



В России действует система обязательного пенсионного страхования. Любой работающий человек (в том числе индивидуальный предприниматель) обязан делать взносы в систему пенсионного страхования в течение всего своего трудового стажа. Зато по окончании трудовой деятельности (и после достижения определённого возраста) каждый гражданин, делавший такие взносы, будет получать государственную пенсию. Если вы будете работать по найму в фирме или некоммерческой организации, эти взносы за вас будет делать ваш работодатель и вы даже не заметите, как это будет происходить. В будущем все эти взносы будут учтены при расчёте положенной вам пенсии.

## Кому полагается государственная пенсия

Основной вид пенсии, который будет получать большинство ваших сверстников после 2050 года, — это страховая пенсия по старости. Она полагается мужчинам, достигшим 60 лет, и женщинам, достигшим 55 лет[26], которые в прошлом выполнили все условия для получения государственной пенсии. К таким условиям относится наличие трудового стажа — на момент написания этого пособия — не менее 15 лет. О трудовом стаже вы прочтёте в этом занятии. Также для получения пенсии по старости необходимо будет набрать определённое количество баллов в системе обязательного пенсионного страхования. Количество баллов зависит от вашего оклада в период трудовой деятельности, количества детей, которых вы воспитаете, и других факторов, узнать о которых вы сможете на портале Пенсионного фонда России (ПФР).

Российским законодательством также предусмотрены: страховая пенсия по инвалидности для инвалидов I, II и III групп и страховая пенсия по случаю потери кормильца — для нетрудоспособных членов семьи умершего кормильца. Федеральным госслужащим, военным, космонавтам, лётчикам-испытателям полагается пенсия за выслугу лет. А граждане РФ, у которых по каким-то причинам нет права ни на один из перечисленных выше видов пенсии, могут получать социальную пенсию, обеспечивающую прожиточный минимум человека. Правда, жить на такую пенсию вы будете очень бедно — ведь она предусматривает обеспечение только самым необходимым: простейшими продуктами, дешёвой, немодной одеждой и проживанием в комнате или общежитии. К примеру, в 2011 г. она составляла 3178 р. в месяц для не инвалидов и 5206 р. для



[26] Для некоторых категорий граждан предусмотрен более ранний выход на пенсию. Причиной для начисления досрочной пенсии может быть место жительства в тяжёлых климатических условиях (например, на Крайнем Севере), работа на вредном производстве (например, в шахте, горячем цехе) или особенности профессии, не позволяющие продолжать работу в преклонном возрасте (например, пилот, танцор балета). Полный список можно найти в приказе Минздравсоцразвития России от 31 марта 2011 г. по ссылке http://www.rg.ru/2011/05/27/pensiya-dok.html.

инвалидов. Поэтому не стоит полагаться на социальную пенсию. Для обеспечения себе приемлемого уровня жизни в старости вам придётся участвовать в системе обязательного пенсионного страхования — а именно получать официальный трудовой стаж и делать взносы в пенсионный фонд. А если вы мечтаете, чтобы уровень вашей жизни после выхода на пенсию был не просто приемлемым, а остался бы на том же уровне, что и во время работы, вам следует задуматься о добровольных накоплениях на пенсию в дополнение к обязательным. О них мы поговорим на следующем занятии.

В 2000-х и первой половине 2010-х государственные пенсии в России были довольно низкими. Например, в 2011 г. средняя пенсия по старости составляла 8876 р. в месяц, а по инвалидности — 5333 р.[27] Разобраться, почему так происходило, нам поможет демография — наука о структуре населения. Демография изучает рождаемость и смертность, распределение населения по половым и возрастным группам и миграцию.



## Это интересно

### Демографическая нагрузка: почему государственные пенсии не могут быть высокими в будущем

Первые массовые пенсионные системы появились в Европе на рубеже XIX—XX вв., и по своему характеру все они были распределительными. В распределительной системе выплата пенсий по старости происходит за счёт взносов трудоспособных граждан. Каждое следующее поколение финансирует предыдущее, поэтому говорят, что такая система основана на принципе солидарности поколений.

Распределительная система хорошо работала при малой демографической нагрузке (это отношение числа пенсионеров к числу работающих): когда пожилых было мало, а людей трудоспособного возраста много. Например, первой пенсионеркой

[27] Источник — Росстат.

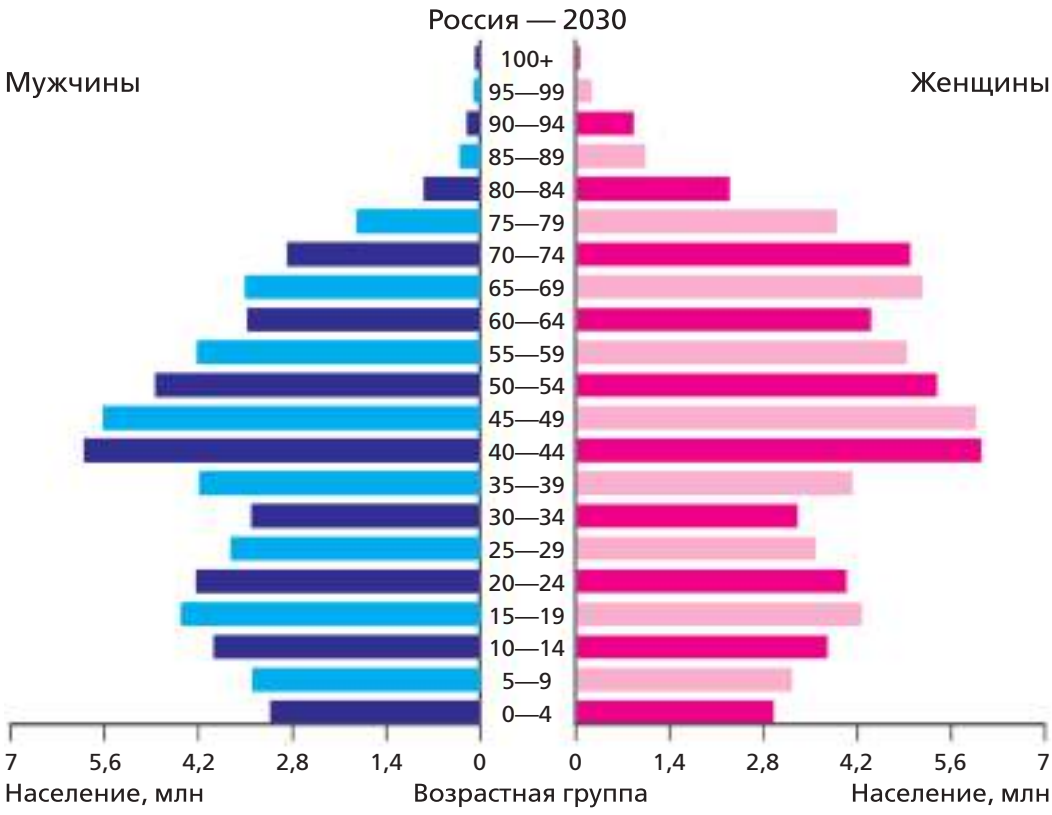
США стала Ида Мэй Фуллер в 1940 г. За время своей карьеры она внесла в пенсионную систему всего 25 долларов, а после выхода на пенсию получила около 23 тысяч, дожив до 100 лет. Тогда на одного пенсионера приходилось более 40 работающих. Их налоговых выплат хватало, чтобы обеспечить малочисленное старшее поколение достойной пенсией.

Однако со временем продолжительность жизни росла и пенсионеров становилось всё больше. В конце 1960-х гг. во всей Европе и США начался спад рождаемости, что через 20 лет вылилось в сокращение работающего населения. К началу XXI в. в развитых странах на одного пенсионера уже приходилось только трое работающих.

Поэтому правительства разных стран стали задумываться о реформе пенсионной системы, чтобы превратить её из распределительной в распределительно-накопительную. В накопительной системе выплаты пенсионерам производятся не из взносов нынешних работающих граждан, а из собственных накоплений, созданных за время карьеры. Эти накопления перечисляются не государству, а в специальные пенсионные фонды. Фонды инвестируют сбережения и приносят своим клиентам доход, защищая от инфляции и приумножая их пенсионные накопления. Эти фонды бывают как корпоративными (их организует работодатель), так и частными (их будущий пенсионер выбирает сам, как обычную инвестиционную компанию или банк). В разных странах государство либо ввело обязательные дополнительные взносы на накопительную часть пенсии, либо мотивирует граждан добровольно делать накопления через налоговые льготы.

В СССР и постсоветской России была распределительная пенсионная система. В 2002 г. началась пенсионная реформа, вследствие которой в систему был добавлен накопительный элемент. Вместо того чтобы распределяться среди пенсионеров, часть пенсионных взносов работающего гражданина

стала инвестироваться в экономику для получения дохода и создания его собственных пенсионных накоплений. Однако этот накопительный элемент сегодня очень мал (менее 10 % пенсионных взносов), и государственная система по большей части остаётся распределительной. В то же время демографическая нагрузка на работающих граждан (отношение числа пенсионеров к числу работающих) продолжает расти. Росстат прогнозирует, что к 2030 г. в России на 100 человек в трудоспособном возрасте будет приходиться 82 человека в нетрудоспособном (включая детей), и из них — 52 пенсионера. А если учитывать, что не все люди трудоспособного возраста действительно работают (есть домохозяйки, студенты), одного пенсионера будут обеспечивать менее двоих работающих!




Источники: Росстат, United States Census Bureau

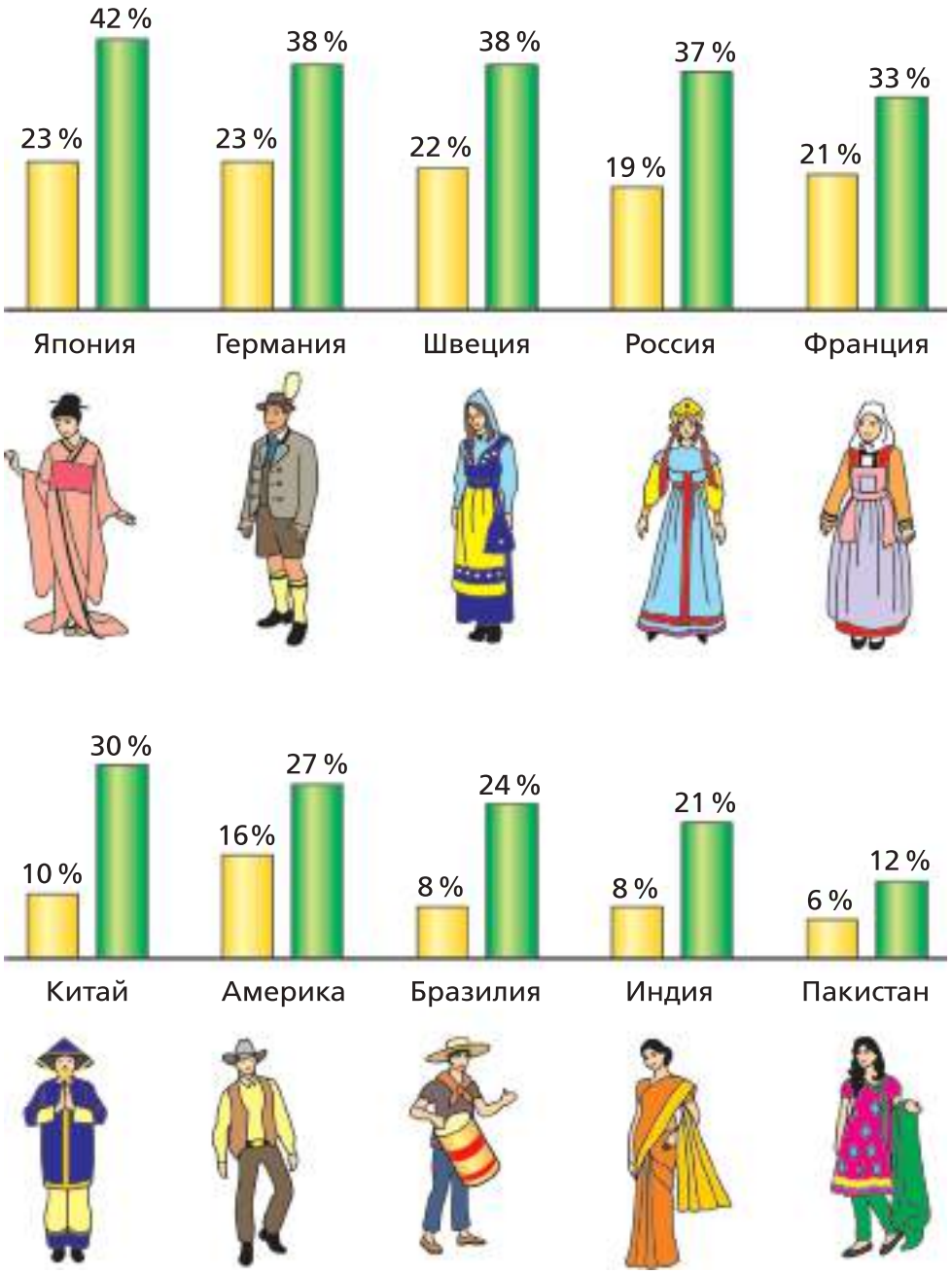
Графики-«ёлочки» на рисунке — это возрастно-половые пирамиды России в прошлом и будущем. По вертикали отмечены возрастные группы, а длина горизонтального столбика — это количество жителей России в этом возрасте: слева — мужчин, справа — женщин. «Ёлочка» 1959 г. похожа на восточную пагоду: у неё толстое основание и тонкая макушка. Это значит, что население в целом молодое. В 1989 г. «ёлка» уже более однородная. В 2010 г. в нижней части «ёлки» появляется «ножка» — это спад рождаемости в 1990-е гг. А «ёлка»-прогноз на 2030 г. уже больше похожа на сосну или лиственницу.

По прогнозам ООН, к моменту вашего выхода на пенсию на одного пенсионера в развитых странах будет приходиться всего один работающий человек![28]

**Доля населения старше 60 лет в странах мира по прогнозу ООН (%)**

| Страна | 2000 г. | 2050 г. |
|---|---|---|
| Япония | 23 | 42 |
| Германия | 23 | 38 |
| Швеция | 22 | 38 |
| Россия | 19 | 37 |
| Франция | 21 | 33 |
| Китай | 10 | 30 |
| США | 16 | 27 |
| Бразилия | 8 | 24 |
| Индия | 8 | 21 |
| Пакистан | 6 | 12 |

[28] Прогноз ООН на 2050 г.






Это означает, что гарантированные государством пенсии не могут быть высокими. Как бы ни стремилось государство обеспечить пенсионерам достойный доход, этих денег всё равно не хватит на то, чтобы вы и после выхода на пенсию продолжали жить в таком же достатке, что и в период трудовой деятельности, когда вы

получали зарплату. Поэтому важно как можно раньше задуматься о дополнительных накоплениях, помимо обязательных пенсионных отчислений, предписанных государством. Это могут быть отчисления в негосударственные пенсионные фонды, инвестиции в недвижимость, фондовый рынок или стабильный собственный бизнес.

## Как работает пенсионная система России

Если вы наёмный сотрудник и получаете зарплату, каждый месяц ваш работодатель перечисляет сумму, равную 22 % вашей зарплаты (до уплаты подоходного налога) в Пенсионный фонд[29]. В отличие от подоходного налога, эти 22 % будут не вычитаться из вашей зарплаты, а платиться компанией сверх неё. Так что вы даже не заметите, что происходят эти отчисления. Но вы можете заметить, что при приёме на работу работодатель попросит вас принести своё страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования (зелёная ламинированная карточка) или сам оформит его для вас и выдаст на руки, если это будет ваше первое место работы.



**Страховой стаж** — это период, в течение которого ваш работодатель делает отчисления с вашей зарплаты в Пенсионный фонд России (ПФР). Для индивидуальных предпринимателей это период, в течение которого они сами делают взносы в ПФР в размере, установленном государством.

ВАЖНО:

Если работодатель выплачивает вам зарплату «всерую» (без уплаты налогов), то даже если вы проработаете на него 20 лет, ваш страховой стаж будет равен нулю, и вы будете иметь право только на низкую социальную пенсию.

---

[29] Тариф составлял 22 % в 2014 и 2015 гг., но в будущем он может меняться в большую или меньшую сторону по решению законодательных органов РФ. Проверить текущий тариф можно на сайте ПФР (www.pfrf.ru).

В результате этих отчислений вы сможете наблюдать, как растёт баланс на вашем лицевом счёте в ПФР. Его можно проверить на портале «Госуслуги» (точная ссылка — http://www.gosuslugi.ru/pgu/service/1тыс.0569524_18.html#_description; для использования этой функции портала необходимо зарегистрироваться) или придя в ваше региональное отделение ПФР с паспортом и свидетельством Обязательного пенсионного страхования. Номер вашего лицевого счёта в ПФР будет указан на Страховом свидетельстве Обязательного пенсионного страхования (это зелёная ламинированная карточка).

Чем больше взносов будет сделано на ваш счёт в ПФР, тем выше будет ваша будущая пенсия.

Индивидуальные предприниматели, за которых не платит компания, должны самостоятельно делать пенсионные взносы. Размер взноса можно рассчитать на сайте ПФР в разделе «Самозанятому населению» (www.pfrf.ru/samozaniatoe_poryadoc/).

ПФР рассчитывает размер пенсии индивидально для каждого гражданина с использованием единой формулы, утверждённой законодательными органами России. На момент написания материалов для обучающихся она ещё не была утверждена окончательно всеми государственными органами, поэтому советуем проверить эту информацию на сайте Министерства труда и социальной защиты — www.rosmintrud.ru. Эта формула включает такие составляющие, как:

- Трудовой стаж. Чем дольше вы будете работать и получать официальную зарплату, тем выше будет пенсия.
- Годы, проведённые в отпуске по уходу за ребёнком до 1,5 лет, и время прохождения срочной воинской службы. Они прибавляются к официальному трудовому стажу. Таким образом, государство повышает мотивацию россиян проходить воинскую службу и заводить больше детей.
- Количество лет, проработанных после наступления пенсионного возраста. Например, если женщина после наступления 55-летнего возраста решила не выходить на пенсию, а поработать ещё несколько лет, эти годы будут иметь ещё больший вес в её пенсионной формуле, чем годы, отработанные до

наступления 55-летия. Это мера была введена вместо повышения официального пенсионного возраста. Так государство не обязывает население работать дольше, но создаёт для этого дополнительные стимулы. Это делается для того, чтобы снизить пенсионную нагрузку на молодое поколение (см. рубрику *Это интересно* «Демографическая нагрузка: почему государственные пенсии не могут быть высокими в будущем?»).

- Размер вашего оклада. Чем выше официальная(!) заработная плата, тем выше будет пенсия.
- Некоторые другие факторы. Их список ещё не был финализирован на момент написания материалов для обучающихся.

В формуле есть одна тонкость. Пенсионный взнос в размере 22 % платится только с зарплаты, не превышающей «предельную базу», установленную Правительством. Эта база меняется от года к году. В 2013 г. она составляла 47 333 р., а в 2014 г. — 52 000 р. в месяц. Если ваша зарплата выше «предельной базы», то с суммы превышения ваша фирма платит только 10 %. Например, если в 2012 г. зарплата вашей подруги была 25 тыс. р., а её отца — 60 тыс. р., то взносы на неё составляли 25 тыс. × 22 % = 5 500 р., а взносы на её отца — (42 667 × 22 %) + (17 333 × 10 %) = 11 120 р. в месяц. Однако рост зарплаты свыше предельной базы не отразится на росте вашего пенсионного коэффициента. Поэтому будущая пенсия увеличивается с ростом вашего оклада только до какого-то опрделённого уровня. После достижения этого уровня рост зарплаты уже не сможет повлиять на величину пенсии. А смогут на неё повлиять только длительность трудового стажа и прочие факторы, описанные выше.



ВАЖНО:

Максимальный размер пенсионных накоплений через государственную систему ограничен. Государство не помогает вам откладывать на будущую пенсию с верхней части вашей зарплаты. Те, чей доход значительно превышает «предельную базу», будут сильно разочарованы размером своей пенсии в будущем, если не проявят инициативу и не начнут самостоятельно делать сбережения уже сегодня.

## Почему важно следить за реформами в области пенсий

Пенсионная система России в последнее время переживала множество реформ.

До 2013 г. 22 %-ный взнос в систему пенсионного срахования распределялся следующим образом: 16 % перечислялись в ПФР и использовались для выплаты пенсий нынешним пенсионерам, а также для расчёта будущей пенсии гражданина. Оставшиеся 6 % перечислялись в счёт так называемой «накопительной» пенсии. Гражданин должен был распорядиться ими сам, выбрав управляющую компанию (УК) для сохранения, инвестирования и преумножения этих средств до даты своего выхода на пенсию. УК можно было выбрать из числа существующих негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Для этого нужно было подать заявление с названием соответствующего НПФ в Пенсионный фонд России (ПФР). Или можно было не делать ничего, и тогда управляющую компанию за гражданина выбирал сам ПФР. Накопления в НПФ приносят рыночный доход, как ПИФы и другие инвестиционные инструменты. О том, как управляющие компании инвестируют средства граждан на счетах НПФ, читайте в следующем занятии.



В 2013 году гражданам был предоставлен выбор: оставить накопительную часть своей пенсии равной 6 % или снизить её до 2 %. А с 1 января 2015 года планировалось разрешить гражданам выбирать между 6 % и 0 %. 0 % означало, что все пенсионные взносы гражданина будут отправляться на формирование страховой пенсии.

В чём же разница? Преимущество страховой пенсии в том, что она индексируется государством согласно уровню инфляции в стране. Деньги, направленные на формирование страховой пенсии, не приносят инвестиционный доход, как ценные бумаги, но защищают от инфляции. Деньги, направленные в негосударственный пенсионный фонд (НПФ), будут вложены в ценные бумаги и депозиты. При благоприятных условиях и грамотных действиях управляющей компании они принесут доход выше инфляции, и человек, направивший средства в НПФ, получит более высокую

пенсию, чем человек, отказавшийся от накопительной пенсии. При неблагоприятных условиях и неграмотном распоряжении средствами в НПФ накопления могут обесцениться и пенсия получится ниже, чем у человека, направившего все деньги на формирование страховой пенсии.

Таким образом государство несколько раз предоставляло гражданам выбор, и они выбирали в зависимости от своей склонности к риску и степени доверия государству и коммерческим инвестиционным компаниям. Люди, которые не читали финансовые новости, не знали об изменениях в пенсионной системе и не могли подать заявление ни на изменение доли взносов, направляемых в НПФ, ни на выбор наиболее доходного НПФ. Выбор за этих людей делало государство — по умолчанию. Но государственные органы не могут знать, что лучше всего подходит для каждого из нас. Поэтому лучше быть в курсе последних изменений, чтобы иметь возможность выбирать самостоятельно то, что подходит именно вам.



ВАЖНО:

Поскольку пенсионная система России находится в стадии трансформации, ставки и некоторые «правила игры» меняются год от года. Проводя изменения, государство иногда предлагает гражданам сделать выбор самим (как в 2014—2015 гг.). От того, насколько хорошо вы информированы, будет зависеть, увеличите вы свои накопления или, напротив, потеряете деньги. Поэтому очень важно понимать суть пенсионной системы и следить за её изменениями. Ведь вы сами можете повлиять на своё будущее! Следите за изменениями в прессе и на сайте Министерства труда и социальной защиты — www.rosmintrud.ru.

## Вопрос для размышления

Какая пенсионная система ближе к накопительной, а какая ближе к распределительной – та, в которой 6% направляются в негосударственный пенсионный фонд по выбору гражданина, или та, в которой весь взнос полностью перечисляется в ПФР, записы-

вается на счет и индексируется в соответствии с уровнем инфляции? Какая система более выгодна для налогоплательщиков?

## Сколько вы будете получать после выхода на пенсию

Как мы уже говорили, размер будущей пенсии будет положительно зависеть от размера вашего оклада, величины трудового стажа, количества лет службы в армии или ухода за детьми, желания работать после наступления пенсионного возраста и ещё некоторых факторов, которые могут со временем меняться. Для расчёта пенсии на сайте ПФР вывешен пенсионный калькулятор (www.pfrf.ru/spec/raschet_pensii/). Узнать размер своей будущей пенсии можно, ответив на несколько несложных вопросов.

ВАЖНО:

Обратите внимание, что пенсионный калькулятор не предназначен для расчёта размера пенсий:

- нынешних пенсионеров;
- граждан, которым до выхода на пенсию осталось менее трёх лет;
- инвалидов, нетрудоспособных граждан и граждан, потерявших кормильца;
- военнослужащих и сотрудников силовых ведомств;
- индивидуальных предпринимателей;
- работников вредных и опасных производств, имеющих право на досрочный выход на пенсию.

Предлагаем вам выполнить для тренировки небольшое упражнение. Для этого пройдите по ссылке, указанной выше (Пенсионный калькулятор).

**Пример.** Петя Яблоков начинает работать на сталелитейном заводе в 2015 г. На тот момент ему 23 года. Перед этим он прошёл учёбу в колледже и отслужил 2 года в армии. С тех пор он получает 25 тыс. р./мес. Петя рассчитывает, что со временем его зарплата

будет расти благодаря карьерному росту. Он надеется получать в среднем 40 тыс. р./мес. в 2025—2040 гг. и 80 тыс. р./мес. в 2040—2051 гг. В 2052 г. он достигнет возраста 60 лет и сможет выйти на пенсию. Работать после 60 лет он не собирается. На какую государственную пенсию он может рассчитывать после 2052 г.?

Заполните анкету пенсионного калькулятора за Петю и посмотрите, какая пенсия у него выходит. Обратите внимание, что зарплата Пети будет расти, а значит, в графу «официальная заработная плата» надо ввести какую-то усредненную сумму. Какую?

### Вопрос для размышления

После того как вы рассчитали будущую пенсию Пети, попробуйте поиграть с цифрами. Как поменяется пенсия, если Петя согласится работать ещё 3 года после наступления пенсионного возраста? А если он будет работать ещё 5 лет? Изменится ли пенсия, если зарплата Пети в 2015—2024 гг. будет не 25, а 30 тыс. р./мес.? А если его зарплата в 2040—2051 гг. составит не 80, а 100 тыс. р./мес.? Обратите внимание, что для расчёта будущей пенсии принимаются во внимание только доходы, не превышающие «предельную базу», установленную государством в год получения этих доходов!



Сравните пенсию Пети с зарплатой, которую он будет получать на заводе в последние 10 лет своей карьеры. Придётся ли Пете резко изменить стиль своей жизни и размер своих расходов? Сможет ли он в преклонном возрасте вести активную и интересную жизнь: путешествовать, хорошо одеваться, посещать кино и рестораны, регулярно обновлять компьютер, телефон и другие электронные устройства? Если Пете не хотелось бы внезапно «затянуть пояс» в 60 лет, ему необходимо делать личные сбережения ещё в молодости и полагаться не только на государственную систему обязательного пенсионного страхования, но и на дополнительные накопления в системе добровольного пенсионного страхования, о чем мы и поговорим на следующем занятии.

## *ПРАКТИКА*

### *Задание для выполнения вместе с родителями 20.1*

Предложите своим родителям подсчитать, сколько денег им потребуется, когда они выйдут на пенсию, и хватит ли им государственной пенсии.

*а*) Подсчитайте ежемесячные расходы ваших родителей, когда они выйдут на пенсию. Исходите именно из пожеланий ваших родителей — на что и сколько им хотелось бы тратить, чтобы не чувствовать себя стеснёнными по сравнению с тем, как они живут сегодня.

Не забудьте принять во внимание затраты, которые происходят реже, чем раз в месяц, и распределить их равномерно по месяцам. Например, если один раз в год родители хотели бы ездить на море, прибавьте стоимость этой поездки, делённую на 12, к ежемесячным расходам. Или, если раз в 7 лет они хотели бы делать в квартире ремонт, прибавьте к ежемесячным расходам стоимость ремонта, делённую на 84. Также не забудьте учесть новые статьи расходов, которые могут появиться у ваших родителей в пожилом возрасте, например лекарства. Наиболее простой способ составить такой бюджет — это выписать в один столбец все сегодняшние расходы, а в соседнем столбце предположить, как они изменятся в будущем. Например:

| Статья расходов | Сегодня (р./мес.) | На пенсии (р./мес.) |
|---|---|---|
| Продукты питания | 15 тыс. | 15 тыс. |
| Врачи и лекарства | 1 тыс. | 3 500 |
| Оплата занятий младших детей (музыка и спорт) | 2 800 | 0 |
| Выплата по ипотечному кредиту | 5 тыс. | 0 |
| ... | | |

*б*) Чтобы убедиться, что вы ничего не забыли, посмотрите, что отвечали жители России в 2012 г. в исследовании ФОМ на вопрос: «Если бы вы не были ограничены в финансовых возможностях, то на что вы хотели бы тратить деньги, когда достигнете пенсионного возраста?»

| На что вы хотели бы тратить деньги, когда достигнете пенсионного возраста? | |
|---|---|
| Отдых, поездки, путешествия | 67 % |
| Материальная помощь детям, внукам, другим родственникам | 58 % |
| Хорошее, качественное питание | 52 % |
| Оплата лечения | 47 % |
| Ремонт, улучшение качества жилья | 43 % |
| Приобретение жилья (для себя, родственников) | 41 % |
| Оплата услуг ЖКХ, электричества, газа, дров | 35 % |
| Покупка одежды, обуви, предметов гардероба | 35 % |
| Развлечения, посещение театра, кино и т. д. | 31 % |
| Дача, приусадебный участок | 31 % |
| Приобретение, содержание автомобиля | 29 % |
| Сбережения, денежные вложения (вклады в банках, ПИФы, ценные бумаги и т. п.) | 28 % |
| Покупка мебели, предметов домашнего обихода | 26 % |
| Вложения в собственное дело, предприятие | 21 % |
| Другое | 1 % |
| Затрудняюсь ответить | 6 % |

*в*) Исходя из нынешней, прошлой и ожидаемой будущей зарплаты ваших родителей, их возраста, ожидаемого рабочего стажа к моменту выхода на пенсию и прочих факторов, рассчитайте их будущую ежемесячную пенсию.

*г*) Как изменится размер ежемесячной пенсии, если они захотят увеличить стаж работы на 5 лет?

*д*) Хватит ли рассчитанной вами пенсии на удовлетворение будущих потребностей родителей? Если нет, им стоит задуматься о том, как профинансировать этот разрыв между доходами и расходами. О возможностях его финансирования мы расскажем на следующем занятии.

### *Подготовка к дискуссии 20.1*

• Подумайте, как эффективность пенсионной системы и размер пенсий влияют на родственные узы, взаимоотношения в семьях и демографию в стране.

• Узнайте в Интернете, что такое межпоколенные трансферты. Приведите примеры таких трансфертов в вашей семье и семьях ваших знакомых (как материальные, так и нематериальные). Почему в США и Западной Европе уровень межпоколенных трансфертов ниже, чем в России?

ЗАНЯТИЕ 21

# ДОБРОВОЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ



## Жизненная ситуация

Вы с родителями подсчитали, на какую государственную пенсию они могут рассчитывать в будущем, и эта сумма вас не устраивает. Посоветуйте родителям, как увеличить свой достаток на пенсии.

На прошлом занятии мы обсуждали, почему важно делать дополнительные сбережения на пенсию. Давайте теперь попробуем понять, какие средства предлагает для этого финансовый сектор. Во-первых, существует решение, разработанное специально для пенсионных накоплений, — это негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Помимо них, мы кратко рассмотрим альтернативные методы накопления, например такие, как инвестиции в недвижимость.

## Негосударственные пенсионные фонды (НПФ)

НПФ — это некоммерческие финансовые организации, в функции которых входит:

- приём пенсионных взносов частных лиц;
- инвестирование принятых средств в экономику с целью защиты от инфляции;
- учёт средств на накопительных счетах клиентов, расчёт и выплата пенсии.

ВАЖНО:

Размер вашей будущей дополнительной пенсии будет зависеть от того, как много денег вы внесёте за время работы, и доходности выбранного НПФ.

НПФ инвестирует ваши средства следующим образом:

- покупает государственные и муниципальные облигации;
- делает вклады в банках;
- приобретает объекты недвижимости;
- передаёт деньги управляющей компании (УК) для инвестирования в другие активы.

Государство заинтересовано в том, чтобы НПФ были как можно более надёжными, ведь от этого зависит благосостояние будущих пенсионеров и спокойствие в стране. Поэтому оно строго контролирует деятельность НПФ, не позволяя им создавать высокорисковый инвестиционный портфель.

Ниже приводится неполный список ограничений деятельности НПФ в России:

- НПФ не могут инвестировать более 10 % в один актив (должен диверсифицировать риски);
- НПФ не могут инвестировать более 20 % в ипотечные сертификаты (должны диверсифицировать риски);
- НПФ могут инвестировать в акции и облигации частных предприятий только через УК, у которой есть лицензия на операции с пенсионными средствами.

В стабильной экономике НПФ приносят более высокий доход и являются более рискованными, чем банковские сберегательные вклады. В то же время за счёт государственного контроля они менее доходны и более надёжны, чем прямые инвестиции в фондовый рынок, которые мы рассматривали в теме 2.

В 2013—2015 гг., когда создавалось это пособие, в НПФ можно было направить как накопительную часть обязательных пенсионных отчислений (6 из 22 %), так и любое дополнительное количество денег по вашему усмотрению — добровольно. Каковы правила относительно 22 % сейчас — читайте на сайте ПФР (www.pfrf.ru). Но как бы ни менялись условия использования обязательных отчислений, вы всегда сможете делать дополнительные накопления на пенсию — только деньги в НПФ вам уже придется переводить самому из своих личных средств.

Механизм взаимодействия с фондом будет очень похож на механизм взаимодействия с ПФР. Вы делаете взносы в течение своей карьеры, а после выхода на пенсию вам рассчитывают размер ежемесячной выплаты в зависимости от накопленного баланса. Однако при работе с НПФ вы можете сами выбирать величину и регулярность взносов: договориться о конкретном размере ежемесячного взноса (из зарплаты) или размещать деньги партиями раз в год (например, с премии) или даже раз в несколько лет (например, если у вас свой бизнес и выдался особо прибыльный год). Вы также можете отправить на накопительную часть пенсии деньги, полученные в наследство, или средства материнского капитала, который предоставляется только один раз при рождении или усыновлении второго, третьего или последующего ребёнка.

Ещё одна особенность работы с НПФ заключается в том, как вы будете получать деньги после выхода на пенсию. Напомним, что государственная пенсия выплачивается пожизненно и ежемесячная выплата рассчитывается как баланс лицевого счёта / ожидаемый срок жизни на пенсии. А для добровольных пенси-

онных накоплений у вас есть выбор: получать пенсию пожизненно (как государственную) или оформить срочную пенсионную выплату (СПВ). СПВ вы будете тоже получать ежемесячно, но не до конца жизни, а в течение 10 лет. Благодаря тому что самих выплат будет меньше (не 200—300, как в случае государственной пенсии, а всего 120), размер каждой выплаты будет больше. Например, если к моменту выхода на пенсию на вашем счёте в НПФ 2 млн р., то вы можете выбрать один из двух вариантов:

– получать 2 млн р. / 300 = 6667 р. в месяц до конца жизни;

– получать 2 млн р. / 120 = 16 667 р. в месяц в течение 10 лет.

Если, выбрав СПВ, вы умрёте раньше чем через 10 лет, остаток вашего пенсионного баланса унаследуют ваши родные. Если вы выбираете пожизненные выплаты, то после вашей смерти (если она произошла после выхода на пенсию) родные ничего не получают.

ВАЖНО:

Если человек, имеющий счёт в НПФ, умирает до выхода на пенсию, его родные имеют право на наследование всех средств с его пенсионного счёта в НПФ.



### Вопрос для размышления

Какие плюсы и минусы у каждого из двух вариантов? В какой ситуации человек может больше склоняться к СПВ, а в какой — к пожизненной выплате?

ВАЖНО:

Если ваш НПФ вас не устраивает, вы всегда можете перевести средства в другой. НПФ не имеет права не отдавать вам ваши накопления и заработанный на них доход.

Вы также можете совсем вывести деньги из системы добровольного пенсионного страхования и инвестировать их иным способом или потратить. В этом случае НПФ выплатит вам выкупную сумму. Порядок расчёта и выплаты выкупной суммы прописывается в договоре в самом начале ваших взаимоотношений с НПФ.

### Как выбрать НПФ

Выбор НПФ похож на выбор управляющей компании для инвестирования в фондовый рынок: основные два критерия — это доходность и надёжность. Отличие НПФ от УК заключается в том, что вы инвестируете на более длительный срок, а значит, вам нужно смотреть на *долгосрочную* доходность (за 10 лет и более).

Рейтинги доходности пенсионных накоплений российских НПФ можно найти на специализированных информационных порталах, таких, как:

- «ПенсияМаркет» (www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx);
- «Investfunds» (www.npf.investfunds.ru/ratings/index.phtml).



ВАЖНО:

Нельзя выбирать пенсионный фонд на основе доходности за 3—5 лет. Вы должны увидеть, как повлиял на него хотя бы один финансовый кризис, и понять, насколько устойчивым оказался фонд.

Обязательно смотрите на реальную доходность фонда — **за вычетом инфляции**. Для пенсионных накоплений это особенно важно — ведь за 20—30 лет инфляция 6 % обесценит сбережения в 3—5 раз! Если в прошлом фонд не смог даже побороть инфляцию, нет смысла делать накопления в этом фонде — хранить сбережения в банке будет выгоднее.

Непрофессионалу оценить надёжность фонда довольно сложно. Поэтому мы предлагаем вам полагаться на оценки надёжности фондов, которые делают профессиональные финансовые анали-

тические агентства. Например, рейтинговое агентство «Эксперт РА» регулярно оценивает надёжность российских НПФ на основе их истории и репутации, размера, величины резервов, инвестиционной стратегии и риск-менеджмента. Результаты оценки агентства «Эксперт РА» можно найти на их сайте: www.raexpert.ru/ratings/npf/. Самые надёжные НПФ имеют оценку «A++», а у самых ненадёжных оценка «C». Прежде чем изучать список НПФ с оценками, убедитесь, что вы понимаете, как выглядит оценочная шкала (www.raexpert.ru/ratings/npf/ratingscale/).

Если у вас есть возможность сравнить доходность нескольких НПФ за 20—30 лет, можете ли вы сделать выбор на основе только доходности и не задумываться о надёжности? В большинстве случаев — да, потому что на таком временно́м горизонте краткосрочные колебания сглаживаются. Поэтому высокий доход фонда за 20—30 лет — это сигнал не только о хорошей доходности, но и о надёжности. Но даже если у вас есть данные за 20—30 лет работы фонда, прежде чем делать выбор, стоит проверить следующее:

- Не было ли в истории фонда слишком больших провалов, когда на восстановление потерянных активов понадобилось 3 года и более года? Для вас это важно потому, что если такой большой провал случится именно в момент вашего выхода на пенсию, вы потеряете часть накопленных средств.
- Не сменил ли НПФ инвестиционную стратегию на более агрессивную в последние несколько лет? Это могло пока не отразиться на усреднённой доходности за 20—30 лет, но повлияет на ваши накопления в будущем.

Система негосударственного пенсионного обеспечения в России ещё очень молода, и статистика есть только за 10—12 лет. Поэтому сегодня надо тщательно анализировать историю работы фондов, чтобы выбрать наиболее надёжный. Но если вы будете принимать решение о выборе или смене НПФ через 10—20 лет, у вас уже будут данные за несколько десятилетий, и вы сможете воспользоваться методом, описанным выше.

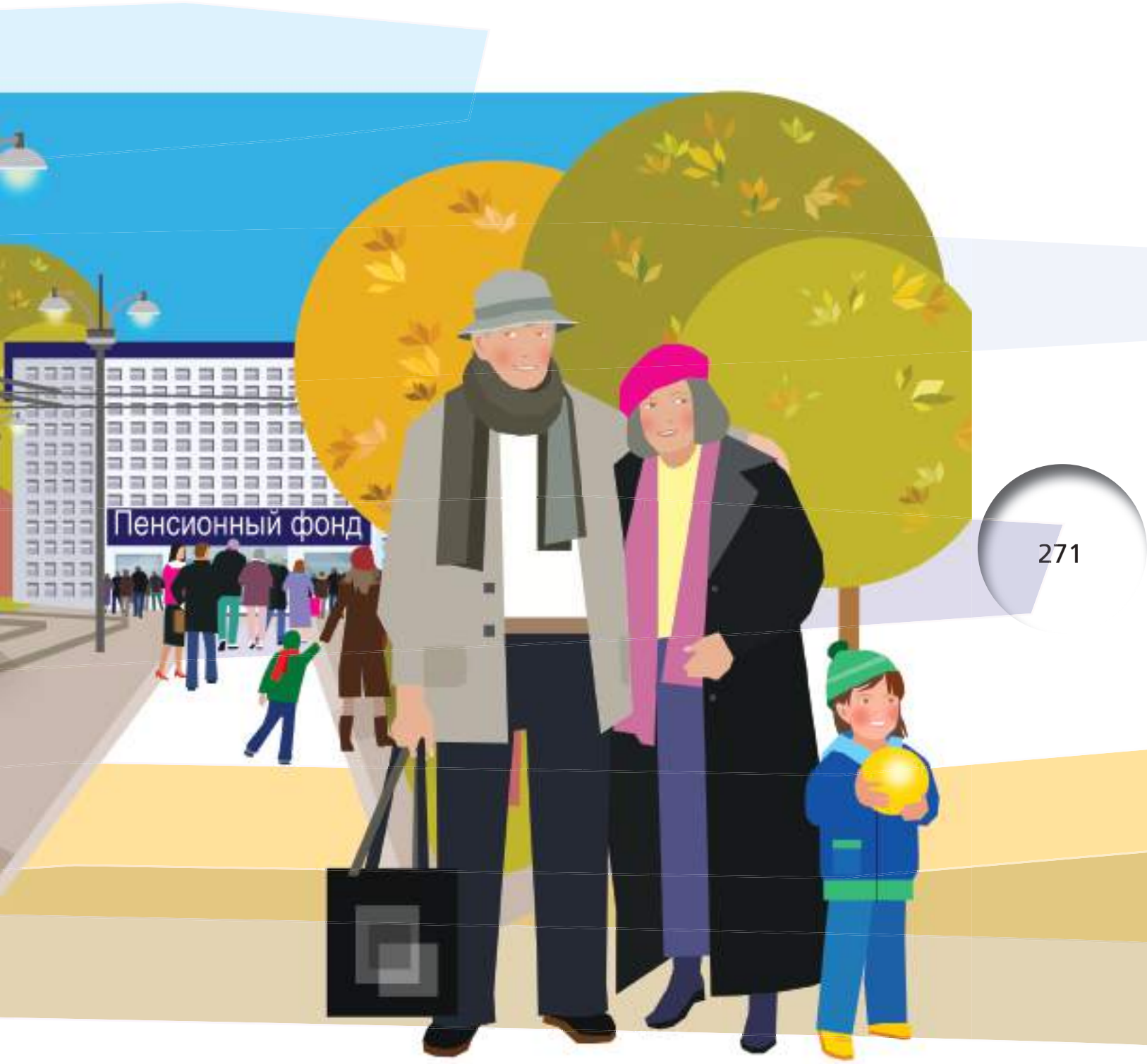
20

21

Каждый человек должен смолоду планировать стратегию своих пенсионных накоплений, чтобы обеспечить себе безбедную старость.



Это нужно знать!


Пенсионный фонд

НА ЗАМЕТКУ:

При выборе НПФ стоит обратить внимание на размер комиссии, которую он взимает за свои услуги. У фонда с более высокой доходностью может быть и более высокая стоимость обслуживания.

## Корпоративные пенсионные планы

Узнайте, есть ли в компании, где работают ваши родители, корпоративные пенсионные планы. Корпоративные системы пенсионного страхования широко распространены на Западе, а в России пока только зарождаются. Обычно они есть у крупных компаний, и чаще всего у государственных. Примеры в России: «Газпром», «Лукойл», розничная сеть «Магнит».

Если ваша компания предлагает корпоративный пенсионный план, советуем им воспользоваться. У корпоративных планов есть ряд преимуществ перед индивидуальным счётом, который вы открываете в НПФ:

– компании часто добавляют к добровольным отчислениям сотрудников средства из собственного бюджета (тем самым увеличивая их пенсию);
– обычно работодатель сам выбирает НПФ, и это хорошо для вас. Во-первых, вам не надо самому анализировать рынок. Во-вторых, у работодателя гораздо больше компетенций, чем у вас, чтобы сделать правильный выбор;
– компания агрегирует пенсионные взносы множества сотрудников и за счёт этого является более крупным и значимым клиентом для НПФ, чем отдельно взятый человек. Поэтому НПФ будет предлагать компании улучшенные условия и скидки.

Если вы покинете компанию до выхода на пенсию, вам вернут все средства, которые вы добровольно отложили за время работы в компании, плюс заработанный на них доход. Сможете ли вы претендовать на ту часть накоплений, которую внесла за вас компания из своего бюджета, зависит от многих факто-

ров (например, сколько лет вы отработали, ушли сами или вас уволили). Об этих условиях читайте в трудовом договоре.

## Альтернативные виды пенсионных сбережений

Вы можете предпочесть другие способы накопления на пенсию (см., например, на какие источники доходов на пенсии рассчитывали россияне согласно исследованию ФОМ в 2012 г. — с. 274).

Ваш выбор альтернативного способа накопления должен зависеть от:

- уровня доходов (некоторые виды накоплений доступны только состоятельным людям);
- склонности к риску;
- познаний в финансах;
- желания тратить время на изучение рынков ценных бумаг, недвижимости и других активов;
- дисциплинированности (если деньги лежат на простом сберегательном вкладе в банке, какова вероятность, что вы не удержитесь и потратите их?).

Вы можете воспользоваться стандартными (уже изученными на прошлых занятиях) инструментами: сберегательными вкладами, паями ПИФов и услугами обычного (не пенсионного) инвестиционного фонда. Помимо этого, вы можете вложить деньги в недвижимость или с молодых лет инвестировать в собственное здоровье, чтобы меньше тратить на лечение в старости.

Что касается недвижимости, то она хорошо подходит для долгосрочных инвестиций. Если вам уже есть где жить и у вас есть какие-то начальные сбережения, вы можете взять ипотеку и купить ещё одну квартиру (дом). Эту квартиру вы будете сдавать в аренду, а из получаемых от арендатора денег выплачивать процент по ипотеке. Ко времени вашего выхода на пенсию вы полностью погасите ипотечный кредит и арендная плата станет хорошей прибавкой к ежемесячной государственной пенсии. Если вам вдруг понадобится крупная сумма денег, например на дорогостоящее лечение, вы

| Как вы думаете, какие источники доходов обеспечат вашу старость? | |
|---|---|
| Государственная пенсия | 69 % |
| Зарплата, приработки (буду продолжать работать) | 36 % |
| Личные сбережения, накопления | 28 % |
| Финансовая помощь детей, родственников | 20 % |
| Доходы от приусадебного участка, сада, огорода | 11 % |
| Пенсия из негосударственного пенсионного фонда (НПФ), корпоративная пенсия | 8 % |
| Доходы от денежных вложений (вклады, ценные бумаги и т. п.) | 8 % |
| Доходы от частного бизнеса, в том числе от частного фермерского хозяйства | 7 % |
| Доходы от сдачи в аренду помещения или имущества | 5 % |
| Доход от обмена своего жилья на меньшее | 1 % |
| Доходы от продажи имущества (жильё, автомобили и др.) | 1 % |
| Доход от договора пожизненной ренты (получение регулярных платежей в обмен на завещание квартиры с правом пожизненного проживания в ней) | 1 % |
| Другое | 1 % |
| Затрудняюсь ответить | 12 % |

сможете продать эту квартиру и использовать часть денег. Так что вы получаете ещё и своеобразную страховку. Оставшуюся часть денег вы сможете положить на банковские депозиты и расходовать постепенно или купить другую квартиру меньшей стоимости.

Вот несколько правил грамотного инвестирования в недвижимость:

- приобретайте недвижимость в динамично развивающихся городах. Деревенские дома не являются хорошей инвестицией, так как могут обесцениваться из-за урбанизации. Также не следует покупать квартиры в небольших городах с одним градообразующим предприятием — это слишком рискованно. Если предприятие закроется, жители разъедутся и жильё будет никому не нужно;
- покупайте недвижимость во время экономического спада, когда цены низкие. Старайтесь не продавать недвижимость во время спада, дождитесь роста цен;
- рефинансируйте ипотеку, когда ставки падают (см. занятия 5, 6);
- застрахуйте недвижимость от пожара и других несчастных случаев, которые кажутся вам наиболее вероятными (см. тему 3 «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду»);
- перед покупкой или заключением договора аренды посоветуйтесь с профессиональным агентом по недвижимости.

Помимо квартир и жилых домов, можно инвестировать в коммерческую недвижимость, например помещение под магазин или ресторан. Однако это более рискованный вид вложения денег, потому что спрос на коммерческие помещения больше подвержен колебаниям в периоды кризисов, чем спрос на жильё.



## Инвестиции в своё здоровье

Помимо финансовых инструментов, есть ещё один способ повысить качество жизни на пенсии, и воспользоваться им вы

можете уже сегодня. Вы можете инвестировать деньги и время в своё здоровье, чтобы в преклонном возрасте сократить расходы на лекарства и медицинскую помощь.

Для этого следует:

- регулярно обследоваться у врачей. Это поможет диагностировать опасные заболевания на ранней стадии и получить бесплатную или более дешёвую медицинскую помощь по сравнению с лечением на поздней стадии;
- вести активный образ жизни, заниматься спортом;
- потреблять более качественные, натуральные продукты питания (в магазинах они обычно дороже, чем приготовленные с использованием консервантов и усилителей вкуса);
- проводить профилактику заболеваний (например, если у вас проблемы с позвоночником, вы можете ходить на массаж и покупать более качественную мебель для обустройства спальни и рабочего места);
- жить, работать и отдыхать в помещениях, максимально благоприятных для поддержания здоровья.



Следуя этим правилам, вы потратите не так много денег сегодня, но зато в будущем получите возможность значительно экономить по сравнению с вашими ровесниками и в полной мере наслаждаться жизнью.

## Это интересно

**Пенсионеры-рекордсмены (по данным на конец 2012 г.)**

| Самый пожилой... | Имя, страна | Возраст |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| ...водитель автомобиля | Гледис Фреймер, США | 104 (стаж вождения — 90) |
| ...глава государства | Фидель Кастро, Куба | 84 |
| ...хирург | Фёдор Углов, Россия | 100 (умер) |

*Окончание*

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| ...врач-педиатр | Лейла Денмарк, США | 103 (умерла) |
| ...первоклассник | Ма Ксуксян, Китай | 102 |
| ...участник Олимпийских игр | Хироши Хокецу, Япония (верховая езда) | 71 |
| ...бегун-марафонец | Фаудж Сингх, Индия | 100 |
| ...человек, совершивший прыжок с парашютом | Джордж Мойз, США | 97 |
| ...пловец с аквалангом | Норманн Лансфилд, Великобритания | 91 |
| ...горнолыжник | Александр Розенталь, Россия | 97 |

Источник: km.ru

20

21

## *ПРАКТИКА*

### *Упражнение 21.1*

В таблице приведены различные способы накопления на пенсию. Пользуясь знаниями, полученными на этом занятии и предыдущих темах, распределите их по привлекательности для себя с 1-го по 6-е место (1-е место — самый привлекательный способ накопления на пенсию). Приготовьтесь обсудить заполненную таблицу в классе.

| Место | Способ накопления | Доходность | Надёжность | Простота и экономия времени |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Индивидуальный счёт в НПФ | | | |
| 2 | Корпоративный пенсионный план | | | |
| 3 | Сберегательные вклады | | | |
| 4 | ПИФы | | | |
| 5 | Прямые инвестиции в фондовый рынок | | | |
| 6 | Недвижимость | | | |

### *Задание для выполнения вместе с родителями 21.1*

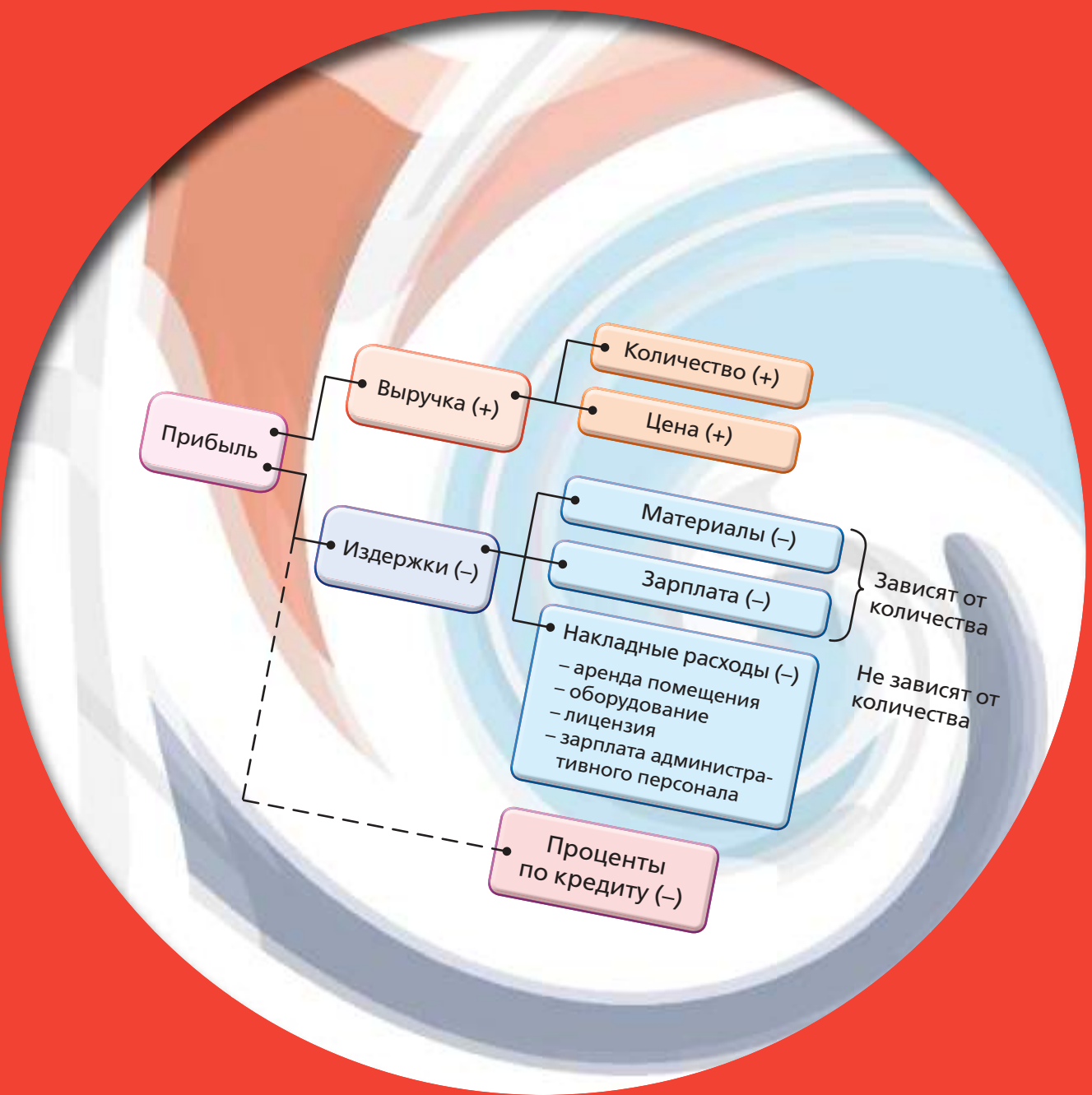
*а*) Вместе с родителями изучите историю доходности российских НПФ с 2005 г. на портале «ПенсияМаркет» (www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx, выберите последний из доступных рейтингов по доходности пенсионных накоплений) или любом другом портале, который кажется вам наиболее удобным. Посчитайте, какие НПФ

победили инфляцию, а какие нет. Кто оказался наиболее подвержен кризису 2008—2009 гг.? Есть ли среди фондов постоянные лидеры, про которых вы можете сказать, что они распоряжаются средствами своих клиентов успешнее других? Или успех фондов нестабилен и лидеры меняются год от года?

*б*) Составьте список наиболее эффективных НПФ и узнайте их рейтинг надёжности. Выберите НПФ для добровольных пенсионных накоплений родителей и объясните, почему вы бы хотели делать накопления именно в этом фонде.

*в*) На основе пенсионного бюджета ваших родителей, который вы оценивали к прошлому занятию (задание 20.1), и доходности выбранного НПФ рассчитайте, сколько нужно дополнительно откладывать в месяц, чтобы бюджет сошёлся. (Если у родителей уже есть добровольные пенсионные накопления, для упрощения задачи предположите, что вы переводите их в тот же НПФ.)

*г*) Обсудите с родителями альтернативные средства накопления на пенсию (все они перечислены в таблице в упражнении 21.1) и дополнительные источники дохода на пенсии из исследования ФОМ (подработки, помощь детей, пожизненная рента и др.). На что из этого ваши родители рассчитывают? Какой способ накопления им ближе всего и почему?


Прибыль
Выручка (+)
Количество (+)
Цена (+)
Издержки (–)
Материалы (–)
Зарплата (–)
Зависят от количества
Накладные расходы (–)
– аренда помещения
– оборудование
– лицензия
– зарплата администра-тивного персонала
Не зависят от количества
Проценты по кредиту (–)

тема

# 6

# ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАБОТЫ ФИРМЫ

ЗАНЯТИЕ 22

# ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ И СОТРУДНИКОВ



## Жизненная ситуация 1

Через несколько лет вы впервые выйдете на работу. Как получить именно ту должность, которую вы хотите? Что учитывать при устройстве на работу? Как защищать свои права, если работодатель их нарушает? Как правильно вести себя при увольнении?

## Жизненная ситуация 2

У друга на работе сокращают штат сотрудников в связи с кризисом. Начальник попросил его написать заявление об увольнении по собственному желанию. Стоит ли ему это делать и почему?

## Приём на работу

Обычно при приёме на работу вас попросят вначале прислать резюме, а потом прийти на собеседование.

Резюме — это не просто перечисление того, где вы учились и работали в прошлом. Это описание всех ваших достижений и способ раскрыть ваши достоинства. Поэтому в нём важно не просто перечислить предыдущие места работы и свои обязанности, а сделать акцент на конкретных достижениях. Например, одну и ту же работу можно описать по-разному. Сравните следующие описания из резюме:

– «Работал продавцом-консультантом в торговой сети. Продавал телевизоры. Потом стал менеджером всего отдела электроники».
– «Руководил коллективом продавцов в отделе электроники. Отвечал за повышение объёма продаж, улучшение качества обслуживания и развитие персонала. Добился роста продаж на 15 %».

Конечно же, второй вариант сразу привлечёт внимание работодателя, потому что в нём:

– есть такие слова, как «отвечал» (говорит о вашей ответственности), «руководил» (говорит о том, что у вас есть начальный менеджерский опыт), «развитие» (говорит о вашей мотивации и умении смотреть в будущее), «добился» (говорит о вашей целеустремлённости);
– содержится пример конкретного, всем понятного достижения.

Также не стесняйтесь описывать в резюме свои достижения вне работы: победы в спортивных соревнованиях и конкурсах, реализацию каких-либо проектов в качестве хобби или фриланса, волонтёрство (например, участие в благотворительной поездке в детский дом или сбор подписей для продвижения какой-то инициативы в местной префектуре).

Когда идёте на собеседование, постарайтесь не волноваться. Если вам назначили встречу после знакомства с резюме, значит,

вы уже понравились работодателю, иначе он бы вам не перезвонил. На собеседовании работодатель хочет: 1) убедиться в том, что написанное в вашем резюме — правда; 2) прояснить позиции, которые ему непонятны из вашего резюме; 3) проверить, как хорошо вы умеете общаться: ведь написать о себе — это одно, а рассказать — совсем другое; 4) иногда оценить ваши знания в профессиональной области, быстроту мышления или психологические особенности с помощью теста. Главное — это не волноваться, быть доброжелательным, внимательно слушать все вопросы (если что-то неясно — переспрашивать) и отвечать на них кратко, честно и открыто. Избегайте слов и фраз, которые могут выдать вашу неуверенность: «наверное», «как бы», «нормальные результаты», «это не совсем в моей компетенции, но я думаю, что...», «это не важно».

Если вам сделали предложение о работе, тщательно изучите трудовой договор и попросите у работодателя разъяснить все непонятные пункты. Не стесняйтесь это делать и не бойтесь, что работодатель передумает брать вас на работу, — он привык отвечать на эти вопросы.



ВАЖНО:

С вас никогда не должны требовать денег за приём на работу. Работодатель должен платить вам за выполненную работу, а не наоборот. К сожалению, распространены случаи, когда фирма обещает взять вас на работу только после того, как вы пройдёте платные подготовительные курсы. Это незаконно! Если компания готова взять вас в штат, она сама будет оплачивать ваше обучение на рабочем месте. Если же работодатель считает, что ваших знаний и навыков недостаточно, он просто откажет вам и найдёт другого кандидата.

Многие компании сначала берут сотрудников на испытательный срок. Испытательный срок нужен потому, что, если сотрудник не подойдёт компании, она сможет уволить его в течение этого срока без каких-либо последствий для себя. После окончания ис-

пытательного срока уволить сотрудника будет уже гораздо сложнее. Также на время испытательного срока фирма имеет право назначить вам более низкую зарплату, но должна уведомить вас об этом в трудовом договоре. Как сотруднику вам полезно знать, что по законам РФ испытательный срок не может быть дольше 3 месяцев, а на руководящую должность — не дольше 6 месяцев. Если вы только что окончили учреждение НПО/СПО или вуз и это ваша первая постоянная работа, компания вообще не имеет права назначать испытательный срок. То же касается беременных женщин и женщин с детьми до 1,5 года. Более подробный список исключений из общего правила об испытательном сроке можно найти в статье 70 Трудового кодекса РФ.

Однако даже в течение испытательного срока работодатель может уволить сотрудника только в том случае, если сможет доказать, что сотрудник не соответствует каким-либо критериям, оговорённым при приёме на работу и прописанным в договоре. Если все критерии из договора были соблюдены или никакие критерии не были прописаны в договоре изначально, решение об увольнении может быть оспорено.



## Зарплата: что принимать во внимание при выборе места работы

Основную часть вашего дохода от работы в компании будет составлять зарплата. Она может состоять только из фиксированного оклада (когда вы получаете всегда одну и ту же сумму в месяц) или иметь переменную часть, которая зависит от результатов вашего труда. Например, переменная часть в разных отраслях может зависеть от: количества произведённой продукции, стоимости проданных товаров, числа посещений сайта и т. д. Ещё до выбора места работы лучше определиться, хотите ли вы, чтобы ваша зарплата имела переменную часть. С одной стороны, переменная часть даёт вам возможность зарабатывать больше, если вы очень стараетесь, проводите больше времени на работе или

имеете особый талант. Скорее всего, вы получите больше удовольствия от работы и будете больше радоваться успехам. С другой стороны, переменная зарплата означает некоторую нестабильность. Внешние факторы (например, пропуск рабочих дней по болезни, простой производства не по вашей вине, внезапный спад активности клиентов) могут негативно сказаться на вашем доходе. Поэтому некоторые люди, от природы не склонные к риску, чувствуют себя более комфортно на работе с фиксированной зарплатой.



ВАЖНО:

Какой бы ни была ваша зарплата — фиксированной или с переменной частью, главное, чтобы она была «белой», т. е. работодатель должен отчислять с неё государству НДФЛ и взносы в ПФР, ФОМС и ФСС[30]. Например, если вы получаете от работодателя 40 тыс. р. в месяц, но он занижает ваш официальный оклад до 10 тыс. (и именно эта сумма указана в вашем трудовом договоре), он:

– действует незаконно и может понести уголовное наказание, что негативно отразится на будущем фирмы;
– уменьшает вашу будущую пенсию, так как почти не делает отчислений в ПФР;
– в случае оплачиваемого больничного, декрета или увольнения будет иметь полное право рассчитать вам компенсацию на базе зарплаты в 10 тыс., а не 40 тыс. р.

[30] ФОМС — Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (подробнее — на www.ffoms.ru); ФСС — Фонд социального страхования РФ (подробнее — на www.fss.ru).

Помимо ежемесячного оклада, который прописан в договоре, компания может предоставлять сотрудникам другие виды дохода — как денежные, так и в виде материальных благ. Если они не прописаны в контракте, нет ничего плохого в том, чтобы подробно расспросить о них будущего работодателя. Наличие или отсутствие этих дополнительных доходов может поменять ваше решение о выборе места работы.

• **Премии и бонусы.** Обычно это ежеквартальные или ежегодные выплаты сверх зарплаты, с помощью которых фирма поощряет отделы или отдельных сотрудников за высокие результаты. При приёме на работу вы можете спросить, на каком уровне были премии сотрудников в прошлые годы. Одни компании оставляют размер премии полностью на усмотрение начальства. Другие устанавливают чёткие критерии для расчёта премий. Если это так, после выхода на работу полезно будет узнать эти критерии, чтобы повысить свои шансы на получение премии.

• **Неденежные бонусы.** Примеры таких бонусов — это бесплатные обеды и проезд в общественном транспорте, медицинская страховка (позволяющая лечиться в платных поликлиниках), путёвки в санаторий, спонсируемые компанией детские сады и школы. Они позволят вам значительно сэкономить.

• **Корпоративные пенсионные схемы** (об их преимуществах мы подробно говорили в теме 5 «Обеспеченная старость: возможности пенсионного накопления»).

• **Обучение сотрудников.** Это тренинги на рабочем месте или оплата фирмой вашего обучения в частном учебном заведении. Как вы знаете, образование повышает вашу «стоимость» на рынке труда.



## Ваши права и обязанности по отношению к работодателю

Конечно же, ваша основная обязанность — это качественное и ответственное выполнение своей работы, и это понимает каждый. Но есть ещё одна важная обязанность сотрудника, о которой

многие забывают, — это *соблюдение конфиденциальности*, т. е. неразглашение секретов фирмы. Требования по конфиденциальности почти всегда перечислены в трудовом договоре или приложении к нему. Не забывайте, что под ними стоит ваша подпись и их несоблюдение может повлечь за собой очень серьёзные последствия: от увольнения без выходного пособия до привлечения к суду. Поэтому не стоит относиться к этому пункту договора пренебрежительно.

Однако если вам стало известно о недобросовестной деятельности вашей фирмы и нарушении ею закона, это является исключением из требований конфиденциальности. Об этом вы можете (и должны) сообщить в правоохранительные органы. Работодатель не будет иметь права уволить вас без выплаты пособия за обращение в эти органы.

Ещё одна ваша обязанность — уведомить работодателя за 2 недели в письменной форме о своём намерении уволиться. Это нужно, чтобы работодатель успел найти вам замену. Однако если он не сможет найти замену за этот срок, дольше удерживать вас на работе он не имеет права.



Теперь поговорим об обязанностях работодателя по отношению к вам (и ваших правах).

Во-первых, работодатель — это ваш *налоговый агент*. Он берёт на себя обеспечение налоговых вычетов из вашей зарплаты и их своевременное перечисление в соответствующие фонды и органы.

Во-вторых, он отвечает за *безопасность* вашего рабочего места и пожарную безопасность в здании, где вы работаете.

Если вы получили на работе травму и вам кажется, что это произошло из-за нарушения работодателем условий безопасности труда, или если нарушение условий безопасности пока не нанесло вреда здоровью, но вы видите потенциальную угрозу, обратитесь в Государственную инспекцию труда своего региона (её адрес и телефон можно узнать в Интернете).

В-третьих, работодатель оплачивает вам дни пребывания на больничном при наличии заверенного *листка нетрудоспособности* из поликлиники или госпиталя. *Пропущенные по болезни дни*

оплачиваются в размере 60 %, если ваш стаж менее 5 лет, 80 % — если он составляет от 5 до 8 лет, 100 % — если стаж более 8 лет. Больничный выдаётся сроком не более 15 дней, но если по окончании этого срока вы всё ещё не в состоянии вернуться на работу, врачебная комиссия медицинского учреждения, где вы наблюдаетесь, может принять решение о продлении больничного. При особо тяжких заболеваниях и операциях комиссия имеет право продлевать больничный несколько раз вплоть до 10 месяцев. Если ваша болезнь затянулась на несколько месяцев, но при этом у вас есть листы нетрудоспособности, работодатель не вправе отказать вам в выплате зарплаты за этот период. Более подробно о больничных вы можете узнать на сайте Фонда социального страхования РФ (ФСС): www.fss.ru.

ВАЖНО:

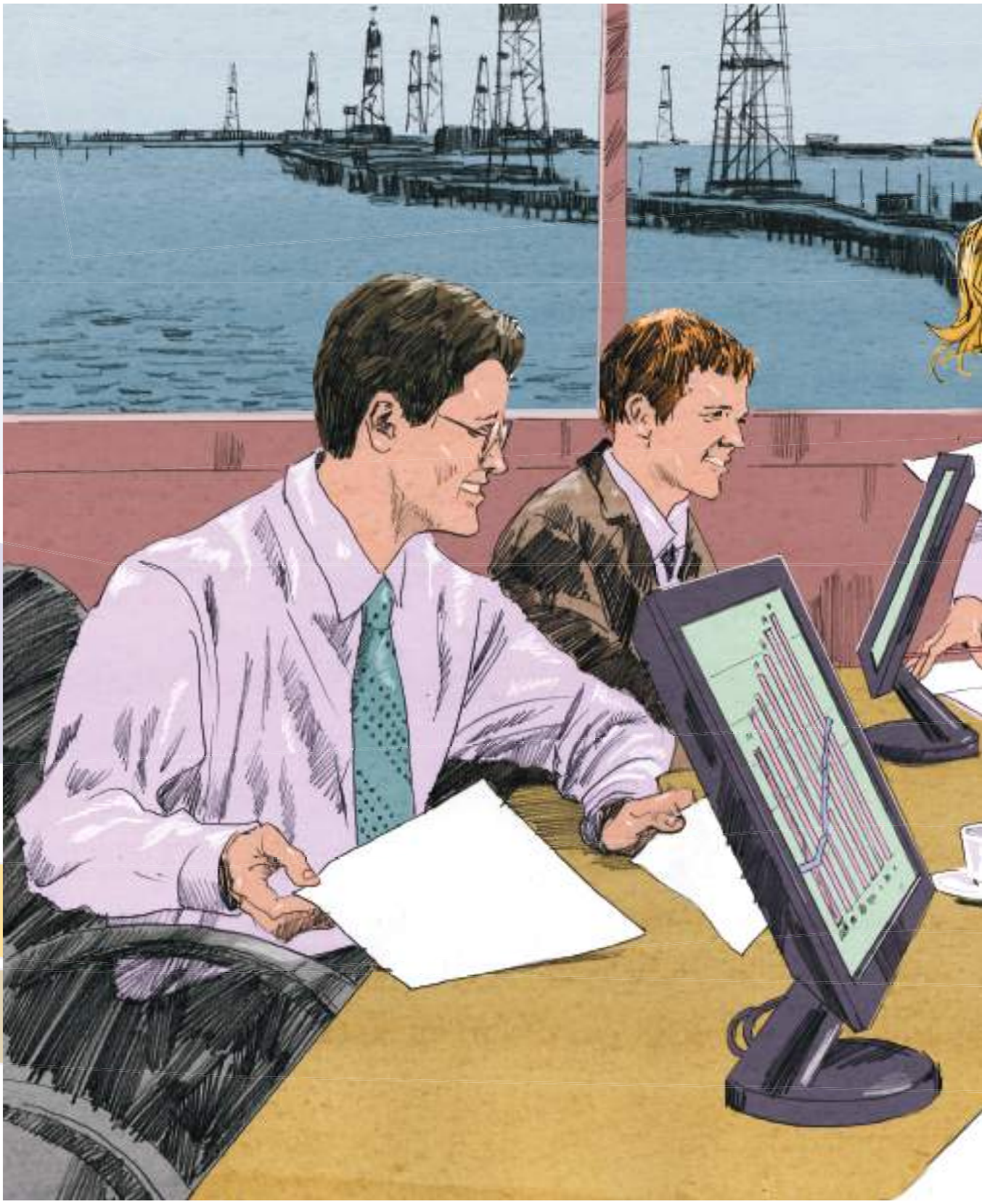
Вас не могут уволить, пока вы на больничном. Исключение составляет случай полной ликвидации компании во время вашей болезни.



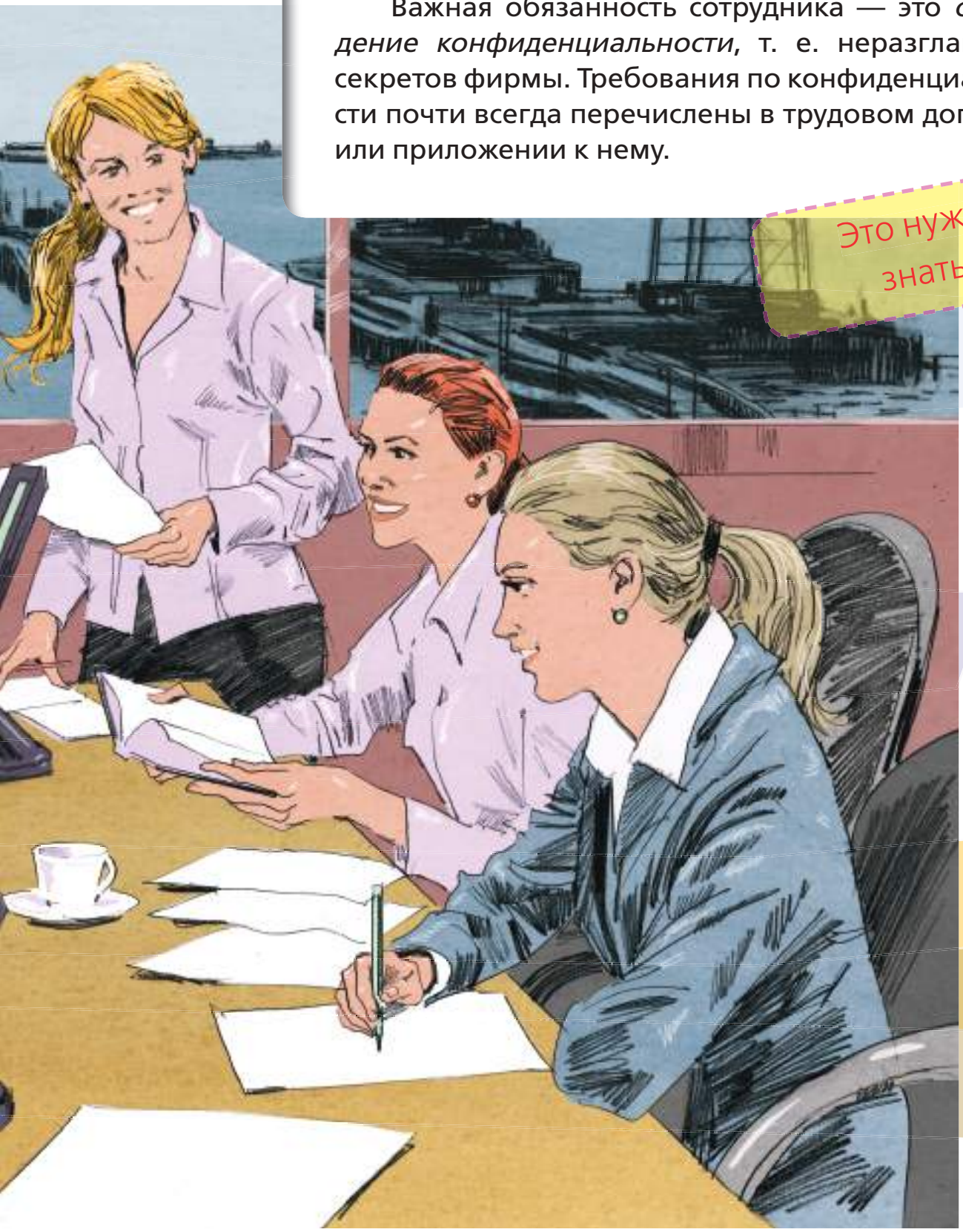
И наконец, женщины с трудовым стажем не менее 6 месяцев имеют право на *оплачиваемый отпуск по беременности и родам*. На момент написания пособия он составлял от 140 до 194 дней (от 4,5 до 6,5 месяца) в зависимости от особенностей беременности. Работодатель не имеет права уволить женщину во время отпуска по беременности и родам или в период между её сообщением о предстоящем отпуске и самим отпуском.

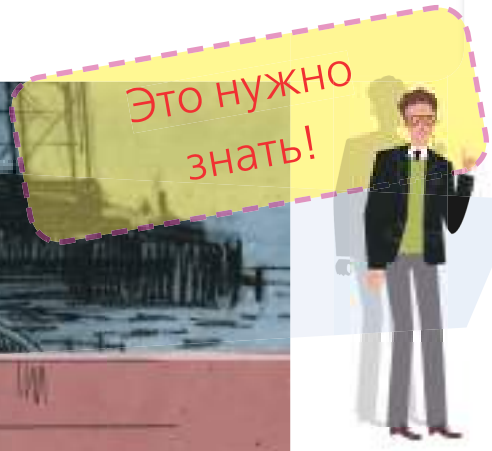
За каждый из этих 4,5—6,5 месяца ФСС перечисляет работодателю, а работодатель перечисляет сотруднице пособие, равное её средней зарплате за последние 2 года, причём выплаты производятся не раз в месяц, а единовременно. Существуют некоторые тонкости при расчёте размера пособия:

– если сотрудница не работала какое-то время из последних 2 лет, её пособие будет меньше. Но если она не работала потому, что была в предыдущем декретном отпуске, можно заменить предыдущие 2 года на другие — более ранние;



Важная обязанность сотрудника — это *соблюдение конфиденциальности*, т. е. неразглашение секретов фирмы. Требования по конфиденциальности почти всегда перечислены в трудовом договоре или приложении к нему.





– если женщина работала на другой работе, ей надо принести оттуда справку о размере её бывшего оклада, и эти цифры будут включены в расчёт;
– существует предельная зарплата, суммы сверх которой не будут учитывать в расчёте пособия. В 2012 г. она составляла 42 667 р./мес. Узнать размер предельной зарплаты сегодня можно на сайте ФСС: www.fss.ru;
– если трудовой стаж беременной женщины меньше 6 месяцев, размер пособия составит 4,5—6,5 × МРОТ (минимальный размер оплаты труда: в 2013 г. — около 5000 р.).

ВАЖНО:

Поскольку размер пособия будет рассчитан исходя из официального оклада, важно, чтобы зарплата до этого была «белой». Иначе можно оказаться в очень сложной финансовой ситуации, когда траты на ребёнка совпадают с потерей заработка.



После окончания отпуска по беременности и родам женщина имеет право взять *отпуск по уходу за ребёнком* до достижения им 1,5 лет. В течение этого срока она будет получать 40 % среднемесячного заработка, но в пределах установленных государством минимальной и максимальной сумм (в 2012 г. — от 2300 до 14 600 р./мес.). Работодатель также не имеет права уволить её. Этот отпуск (полностью или частично) вместо матери может взять отец ребёнка. По истечении срока 1,5 года отпуск можно продлить до 3 лет: оплачиваться он уже не будет, но рабочее место за сотрудником сохранится.

## Увольнение

Фирма может уволить вас по причине сокращения штата или в случае невыполнения вами своих служебных обязанностей. Кроме того, она может не продлить ваш трудовой договор, когда он истечёт.

Из-за чего происходит сокращение штата? Фирма идёт на этот шаг, когда понимает, что ей невыгодно держать столько сотрудников данной квалификации. Причиной может стать сокращение бизнеса (закрытие филиала или сокращение продуктовой линейки/спектра услуг), модернизация производства (замена ручного труда автоматизированным) или оптимизация трудовых ресурсов (перераспределение функций в коллективе таким образом, что их сможет выполнять меньший штат сотрудников). Об увольнении по сокращению штата работодатель должен предупредить вас за 2 месяца.

Если вас увольняют в связи с сокращением штата, вы имеете право на получение *выходного пособия* согласно Трудовому кодексу РФ. Обычно оно равняется вашему среднему месячному заработку, но может быть и больше, если профсоюз вашей компании добился повышения выходного пособия для всех сотрудников. Кроме того, если после увольнения вы не сможете сразу трудоустроиться, фирма будет выплачивать вам ваш средний заработок, пока вы не найдёте новую работу, но не больше 2 месяцев (в редких исключениях — 3 месяцев).



Если у вас истёк трудовой договор, или вас увольняют в связи с неисполнением служебных обязанностей, или вы уходите сами, выходное пособие не выплачивается.

ВАЖНО:

К сожалению, бывают недобросовестные работодатели, которые, вместо того чтобы уволить вас по сокращению штата, просят написать заявление об уходе с работы по собственному желанию, чтобы не платить вам пособие. Ни в коем случае не поддавайтесь на эту уловку! Скорее всего, руководство просто проверяет, насколько хорошо вы разбираетесь в законах. Если вы не подпишете заявление, вас уволят по сокращению штата и выплатят пособие.

Но некоторые работодатели прибегают к шантажу: «Если не напишете «по собственному желанию», мы уволим вас в связи с неисполнением служебных обязанностей и сделаем об этом запись

в вашей трудовой книжке». Сотрудники, опасаясь, что после такой записи их никто не возьмёт на работу, увольняются сами и не получают выходного пособия. С таким шантажом очень сложно бороться, но вот несколько советов, как поступить в этом случае:

**Шаг 1.** Прочитать статью 81 Трудового кодекса, где описаны все виды неисполнения сотрудником своих обязанностей, и понять, применимо ли это к вам.

**Шаг 2.** Если применимо, лучше написать заявление по собственному желанию. Если у вас не было никаких нарушений написать заявление в Государственную инспекцию труда (www.git77.rostrud.ru). Заявление рассмотрят в течение 10—15 дней.

**Шаг 3.** В ожидании ответа от инспекции продолжайте ходить на работу и старайтесь ничего не нарушать.

**Шаг 4.** Одновременно можно подать заявление в суд. Правда, разбор дела займёт от нескольких месяцев до полутора лет. Но если вы выиграете, фирме придётся выплатить вам зарплату за всё время, что вы находились без работы.

ВАЖНО:

1. Если вы больше не можете исполнять свои служебные обязанности из-за ухудшения здоровья, работодатель может предложить вам другую должность, соответствующую вашему состоянию, либо уволить с выплатой пособия в размере 2-недельного оклада.
2. Если руководство компании принимает решение о переезде в другой город или местность, а вы не хотите переезжать, вы имеете право на получение 2-недельного оклада после увольнения.

## *ПРАКТИКА*
### *Задача 22.1*

Проверьте свои знания и кратко поясните, являются ли действия со стороны работодателя правомерными в следующих случаях:

*а*) Компания сделала вам предложение о работе, но менеджер по персоналу говорит, что в течение первого года вашей работы будет идти испытательный срок.

*б*) За последние 3 месяца вы 5 раз опоздали на работу. Вас увольняют и отказываются выплатить выходное пособие.

*в*) При приёме на работу вам сообщают, что, прежде чем приступить к исполнению ваших обязанностей, вы должны прочитать учебное пособие по сетевому маркетингу. Это пособие можно купить в той же фирме, куда вы устраиваетесь, за 3 тыс. р.

*г*) Работодатель предлагает вам сделку: он назначает вам официальную зарплату 5 тыс. р., а остальное (17 тыс.) отдаёт наличными в конце каждого месяца. Преимущество для вас в том, что с 17 тыс. вам не придётся платить подоходный налог.

*д*) Ваша старшая сестра хочет взять отпуск по уходу за ребёнком на 1,5 года. Начальник говорит, что она очень ценный сотрудник, и просит взять отпуск только на 6 месяцев. Если она согласится, он обещает поднять ей зарплату на 20 %.

*е*) Пока ваша тётя находилась в отпуске по беременности и родам, в её компании прошло сокращение штата и её уволили, выплатив выходное пособие плюс среднюю зарплату за 2 месяца.

*ж*) В связи со снижением спроса на продукцию вашей компании начальник просит вас написать заявление об увольнении по собственному желанию. Он говорит, что, если вы откажетесь, он уволит вас за прогул, который был зарегистрирован в прошлом году и за который вы получили выговор.

*Упражнение 22.1*

Помогите Лене улучшить своё резюме.

Информация о Лене:

– в школе занималась баскетболом. Была капитаном женской команды своего района. Когда команде не хватало денег, чтобы отремонтировать зал для тренировок, нашла спонсора — местную кондитерскую фабрику;

– с отличием окончила бухгалтерский колледж;

– во время учёбы основала в своём городе волонтёрскую организацию по защите прав пешеходов. За 2 года, пока она руководила организацией, к ней присоединилось 15 человек. Они успешно реализовали 3 проекта по улучшению условий для пешеходов. Мэр города поддержал материально один из проектов, а позже наградил инициативную группу грамотой;

– летом во время каникул проходила неоплачиваемую стажировку в бухгалтерском отделе ЗАО «Хлебопродукт». За это время получила профессиональный бухгалтерский сертификат AccountingXX;

– после колледжа 1 год работала бухгалтером в ООО «Полиграфия Life». За это время освоила 2 новых вида программного обеспечения. Предложила внедрить новую бухгалтерскую программу, которая позволила фирме экономить 4—5 млн р. в год;

– потом 2 года работала в ЗАО «Свет». Хотя всё это время она оставалась в должности аналитика бухгалтерского отдела, ей дважды повышали зарплату, через полгода доверили обучать 2 стажёров, а через полтора года перевели к ней в официальное подчинение 3 человек;

– знает английский на разговорном уровне. Благодаря тому что её дедушка из Казахстана, почти свободно говорит по-казахски, но ей ни разу не пришлось использовать этот навык на работе.

**Резюме**

КУДРЯВЦЕВА Елена Владимировна

Год рождения — 1992.

*Образование*

2008—2011 гг. — колледж № 73, специальность — бухгалтер

*Карьера*

2011—2012 гг. — ООО «Полиграфия Life», младший аналитик бухгалтерского отдела

*Обязанности:* расчёт фонда заработной платы, анализ себестоимости произведённой продукции

2012—2014 гг. — ЗАО «Свет», аналитик бухгалтерского отдела

*Обязанности:* расчёт фонда заработной платы, сведение квартальной и годовой отчётности, оформление налоговой отчётности

*Общественная деятельность*

2009—2011 гг. — Фонд защиты прав пешеходов г. Правобережный

*Языки*

Английский — разговорный

*Хобби*

Баскетбол

Составьте новое резюме для Лены, которое описывало бы все её достижения и раскрывало её сильные стороны.

ЗАНЯТИЕ 23

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ, БАНКРОТСТВО И БЕЗРАБОТИЦА



## Жизненная ситуация 1

Ваша сестра работает менеджером по продажам в небольшой компании. В последнее время фирма почти не имеет прибыли. К тому же ей кажется, что некоторые действия фирмы не совсем законны. Чем ей это грозит? Посоветуйте сестре, что делать в данной ситуации.

## Жизненная ситуация 2

Ваша компания объявлена банкротом и подлежит ликвидации. Что это значит и из-за чего это произошло? Можете ли вы рассчитывать на выходное пособие? Куда обращаться, если вы не можете сразу найти новую работу? Как получить пособие по безработице и повысить свои шансы на трудоустройство?

## Что нужно знать о компании, в которой вы работаете

Чтобы снизить риск остаться без работы, надо уметь отличать перспективных работодателей от неперспективных и надёжных от ненадёжных.

*Первый критерий* — это ведение компанией только честных операций. Если фирма совершает противозаконные действия — не платит налоги, обманывает клиентов, на её руководство может быть заведено уголовное дело, фирму могут закрыть, и вы потеряете работу. А в самом худшем случае вы тоже окажетесь замешанным в преступлении.

### Это интересно

**Разоблачение «Энрона» и падение «Артур Андерсен»**

Американская компания «Артур Андерсен» (далее — АА) была основана в Чикаго в 1913 г. Она предоставляла услуги финансового аудита — независимой проверки бухгалтерской отчётности других компаний. Независимая проверка была гарантией для акционеров и государства, что отчёты компании не скрывают и не искажают информацию о своей деятельности.

Несложно догадаться, что важнейшим активом АА была её репутация: независимость, неподкупность и профессионализм. К началу XXI в. АА имела офисы более чем в 80 странах мира, а её штат насчитывал около 85 тысяч сотрудников.

С 1985 г. клиентом АА был «Энрон» (Enron) — крупнейшая мировая энергетическая компания. Это был важный клиент для АА, приносивший до 50 млн долларов в год. В 1990-е гг. «Энрон» реализовал много неудачных проектов, принёсших компании убытки. Но руководство в течение нескольких лет

искажало финансовую отчётность, скрывая убытки и связанные с ними долги. Как выяснилось позже, аудиторы AA знали о мошенничестве финансистов «Энрона». Являясь сотрудниками фирмы — независимого аудитора, они должны были объявить о несостоятельности отчётов компании, но, боясь потерять важного клиента, покрывали «Энрон» в течение нескольких лет. В результате общество не догадывалось о потерях «Энрона», его акции стремительно росли в цене, а журнал «Fortune» признавал его самой инновационной компанией Америки 5 лет подряд.

В конце 2001 г. мошенничество «Энрона» было раскрыто и компания обанкротилась. Сотрудники AA, замешанные в этой истории, были привлечены к суду. Хотя финансовое положение AA в то время было устойчивым (компания была далека от банкротства), а в деле «Энрона» была замешана лишь малая часть сотрудников, AA потеряла свой важнейший актив — репутацию. Бывших клиентов AA стали перепроверять и раскрыли ещё несколько крупных мошеннических схем. После этого никто уже не хотел быть клиентом AA.

В результате более 80 тыс. сотрудников по всему миру, никак не участвовавших в мошенничестве, были вынуждены искать новую работу или перейти в компании-конкуренты, которые выкупили офисы AA в разных странах.



*Второй критерий* — это прибыльный бизнес, который растёт и развивается.

Когда бизнес растёт, в нём проще сделать карьеру. Например, если компания открывает новые филиалы и отделения, ей требуются новые сотрудники. Это отличный шанс получить повышение. С подъёмом по карьерной лестнице будет расти и ваша зарплата.

Если же фирма несёт убытки, она не сможет повышать зарплату сотрудникам (даже чтобы покрыть инфляцию), будет пытаться сэкономить, сокращая штат, а в худшем случае обанкротится.

## Откуда берётся прибыль

**Прибыль** возникает, когда доходы от реализации фирмой товаров и услуг превышают затраты на их производство. Если затраты превышают доходы, то говорят, что фирма несёт убытки или имеет отрицательную прибыль.

Доходы от реализации товаров и услуг ещё принято называть *выручкой*, а затраты в денежном выражении — *издержками*.

Выручка, в свою очередь, зависит от двух факторов: количества проданной продукции/оказанных услуг и цены, по которой удалось реализовать продукцию. Получается, что чем больше фирма продала и чем выше была цена, тем больше прибыли она получит.

Издержки состоят из стоимости материалов, зарплаты работников, которые непосредственно изготавливают товар или оказывают услуги, и накладных расходов. В отличие от первых двух статей затрат, накладные расходы не зависят от того, сколько товаров было произведено и сколько услуг оказано: они уже зафиксированы. Даже если компания будет производить всего одну единицу товара в месяц, накладные расходы останутся на том же уровне. Именно поэтому в большинстве случаев компании ставят перед собой цель увеличить продажи, ведь при тех же накладных расходах выручка тогда вырастет. К накладным расходам, в частности, относятся аренда помещения, стоимость оборудования, стоимость лицензии, зарплата руководителей и так называемого back-офиса (бухгалтерии, отделов маркетинга, работы с персоналом, IT, HR).

Если у компании есть долги, ещё одной важной статьёй затрат являются проценты.

На схеме (с. 302) показана разбивка прибыли компании на составляющие. В скобках указано, как каждый из элементов схемы влияет на прибыль: положительно (+) или отрицательно (–). (Мы ещё вернёмся к этой схеме в теме «Собственный бизнес: как создать и не потерять», когда будем разбирать критерии успешного бизнес-проекта.)

22

23

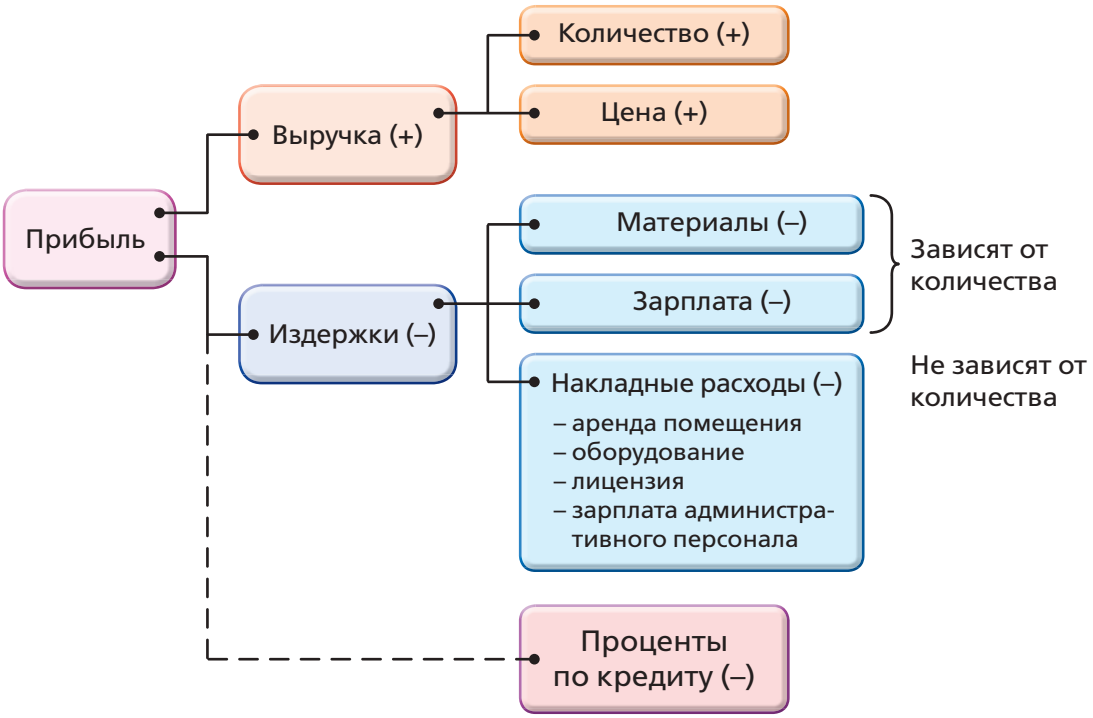



**Схема.** Прибыль компании



Анализируя эту схему, можно понять, почему одни компании имеют высокую стабильную прибыль и могут расти и повышать зарплату своим сотрудникам, а другие несут убытки, сокращают штат или даже закрываются. Например, если у ресторана будет мало посетителей и низкий объём продаж, он не сможет покрыть свои накладные расходы, крупнейшим из которых является аренда. Другой пример: если цена готовой продукции фабрики упала, а стоимость материалов и зарплата рабочих остались прежними, прибыль фабрики сократится или даже сменится убытком.

## Инвестиции в развитие бизнеса

Важен не только размер прибыли, но и то, как фирма ею распоряжается. Прибыль может распределяться между владельцами (тогда деньги уходят из бизнеса) или инвестироваться в развитие

бизнеса (тогда деньги остаются в обороте). В большой компании вам сложно понять, как распоряжаются деньгами владельцы, но в маленькой вы можете наблюдать, забирают ли они всю прибыль себе или инвестируют в развитие. Примерами инвестиций в развитие могут быть закупка нового оборудования, открытие отделений и филиалов, освоение новых технологий, повышение квалификации сотрудников с помощью тренингов. Именно эти действия компании дают сотрудникам возможности для карьерного роста. Поэтому прибыльность бизнеса — это залог стабильности вашей работы и зарплаты, а развитие бизнеса — это условие для роста ваших доходов. Если вы работаете в небольшой компании и видите, что владельцы не хотят вкладываться в развитие бизнеса, возможно, имеет смысл поискать более перспективную работу.

## Финансовый менеджмент

Помимо прибыли, для стабильности бизнеса очень важны задолженность компании и наличие у неё денежных средств, чтобы выплачивать долги и проценты. Чем выше отношение долга компании к её активам, тем менее стабильно её положение.



### Это интересно

**Российская компания «Русал» во время кризиса 2008—2009 гг.**

Во время экономического спада 2008—2009 гг. ухудшилось положение почти всех российских компаний из-за снижения спроса. Но больше всех пострадали компании, которые к началу кризиса имели высокий уровень долга.

Компания «Российский алюминий» (или «Русал») — крупнейший производитель алюминия (около 10 % мирового рынка). Перед началом кризиса «Русал» активно инвестировал в расширение бизнеса, скупая новые активы. Для этого он значительно

увеличил уровень своей задолженности и был обязан производить довольно большие процентные выплаты. Эти выплаты укладывались бы в бюджет компании, если бы рыночная ситуация оставалась стабильной и продажи росли, как в предыдущие годы. Но именно в этот момент начался экономический спад во всём мире, и новые активы (равно как и старые) больше не могли приносить достаточно прибыли, чтобы погашать кредиты. «Русал» несколько раз нарушал условия по кредитам, и «Альфа-банк» даже обращался в арбитражный суд с просьбой признать дочерние компании «Русала» банкротами. В течение 2009 г. сумма долга постоянно росла, а с ней росло беспокойство инвесторов. Часть долга пришлось конвертировать в акции (что фактически означает продажу доли в компании за долги). Остальную часть долга удалось *реструктурировать* — договориться об отсрочке с российскими и западными банками. Можно было сказать, что критическая ситуация миновала: в 2010—2012 гг. компания постепенно расплачивалась с кредиторами. Но уровень её задолженности по-прежнему оставался на высоком уровне. Акции, выпущенные в 2010 г., за 2 года упали в цене в 2,5 раза. В 2012 г. объявил о своём уходе председатель совета директоров компании. В интервью он сказал: *«Я вынужден с сожалением констатировать, что «Русал» находится в глубоком кризисе, вызванном действиями менеджмента, в результате которых он превратился из мирового лидера алюминиевой промышленности в компанию, перегруженную долгами, вовлечённую в большое количество юридических тяжб и социальных конфликтов»*. В 2012 г. компания снова показала убытки (несмотря на положительную прибыль в 2011 г.). На начало 2013 г. многие эксперты по-прежнему оценивали её состояние как нестабильное.



Даже фирма с высокой прибылью при неграмотном распоряжении своими финансами (например, при злоупотреблении кредитами) становится очень уязвимой. Всего несколько неудач-

ных лет подряд могут серьёзно ухудшить её позиции и даже привести к банкротству, в то время как фирмы с более грамотным финансовым менеджментом могут спокойно пережить периоды низкого спроса.

### Для чего в компании нужны бухгалтерия и финансовый отдел

Сотрудники этих подразделений:

- фиксируют все финансовые операции компании (производство и сбыт продукции, закупку сырья и оборудования и т. д.), сводят их в те элементы, из которых состоит прибыль (см. схему), и рассчитывают прибыль компании;
- следят за показателями эффективности компании, что позволяет руководству видеть реальную картину бизнеса и принимать адекватные решения;
- рассчитывают, сколько нужно уплатить налогов и других обязательных отчислений;
- следят, чтобы были соблюдены все обязательства фирмы перед сотрудниками (зарплата и страховые взносы), государством (налоги) и кредиторами (проценты);
- если фирме нужно занять деньги под запуск дорогостоящего проекта, оценивают, где и как это можно сделать максимально дёшево.



## Банкротство фирмы

**Банкротство** — это неспособность компании погасить свою задолженность перед кредиторами.

Слово «банкротство» происходит от двух латинских слов: «скамья» (bancus) и «сломанный» (ruptus). «Банками» в Средневе-

ковье назывались скамьи в центре города, где первые ростовщики проводили свои сделки. Сломанная скамья символизировала разорение ростовщика.

Банкротство всегда негативно сказывается на сотрудниках фирмы. Часто оно приводит к полной ликвидации компании, в результате чего все сотрудники теряют работу. Также, если компания имела корпоративный пенсионный план или выплачивала бонусы своим работникам не деньгами, а своими же акциями, сотрудники могут потерять часть своих сбережений. Так, например, при банкротстве «Энрона» около 20 тысяч человек потеряли работу и несколько миллиардов сбережений в виде пенсий и акций.

Фирма может сама объявить о своей несостоятельности, или один из кредиторов может обратиться в арбитражный суд, чтобы фирму признали банкротом. После этого арбитражный суд и кредиторы компании могут решить провести ряд мер для финансового оздоровления компании (например, пересмотреть и отсрочить её долговые обязательства, чтобы фирма продолжила функционировать и со временем смогла расплатиться с долгами). Если оздоровление невозможно, деятельность фирмы будет остановлена, а её имущество продано, чтобы удовлетворить требования кредиторов. Ради оздоровления компаний национального значения государство может купить в них долю, и уплаченные за неё деньги пойдут на погашение долгов.



### Это интересно

**Спасение компаний от банкротства в 2008—2009 гг.**

Такие методы были распространены во время кризиса 2008—2009 гг. Например, в США государство приобрело долю в Citigroup (владельце Ситибанка) и предоставило льготные кредиты автомобильным концернам Crysler и Ford; в России РЖД купили инвестиционную компанию КИТ-Финанс. Государство идёт зачастую на невыгодную для себя покупку, потому что если компания национального значения разорится, послед-

ствия для страны будут слишком тяжёлыми: появится много безработных, остановится производство важной продукции, обвалятся биржевые котировки.

Если компания не представляет стратегического значения для экономики страны, государство не будет вмешиваться, и данная компания, скорее всего, станет банкротом. Например, только в США в 2008—2009 гг. обанкротилось более 100 тыс. компаний![31]

Но даже очень крупные компании разоряются. Например, в 2008 г. перестал существовать известный американский банк Lehman Brothers (с чего, как вы помните, началась самая стремительная волна кризиса 2008—2009 гг.), а в 2001 г. банкротом стал уже известный вам Enron.

Почему кредитор может сам просить, чтобы его должника признали банкротом? Одним из исходов процедуры банкротства является ликвидация компании и распродажа её имущества. Если имущество будет распродано, появятся деньги, чтобы расплатиться с кредитором.



Когда это происходит, всех кредиторов выстраивают в очередь. Сначала выплачиваются деньги кредиторам 1-й очереди, затем 2-й, 3-й и т. д. Кредиторами фирмы являются не только банки и другие коммерческие организации, но и сотрудники фирмы. Им должны быть выплачены выходные пособия (как при сокращении штата), и они стоят первыми в очереди кредиторов[32]. Так что если ваша компания подвергнется ликвидации, ваши шансы на получение выходного пособия очень велики.

**Пример.** Допустим, что некое ЗАО обанкротилось и общая стоимость имущества компании составила 7 млн р. Суммарный

[31] Данные Small Business Association и U.S. Census Bureau.

[32] За исключением только лиц, чьей жизни или здоровью фирма нанесла вред и должна за это выплатить компенсацию.

размер выходных пособий оценивается в 3 млн р., а задолженность перед банком — 6 млн р. Претензий за причинение вреда жизни или здоровью нет. Налоговых претензий тоже нет. Судебные расходы в течение процедуры банкротства составили 500 тыс. р. В этом случае сотрудники получат полностью свои выходные пособия, а банк сможет вернуть только 3,5 млн р. Первыми будут компенсированы судебные расходы, затем выплачены пособия работникам, и на выплату банковского кредита останется только 3,5 млн р.

Выходное пособие при ликвидации компании равно среднему месячному заработку (так же как при сокращении штата). Если в течение следующих 2 месяцев вы не сможете устроиться на работу, вам будет выплачена средняя месячная зарплата и за 2-й месяц. Иногда трудовой договор предусматривает оплату и 3-го месяца без работы. Первое пособие вы получите в любом случае ещё до того, как подпишете все документы об увольнении. Чтобы получить пособие за 2-й и 3-й месяцы, вам нужно в течение первых 2 недель после увольнения встать на учёт в местной службе занятости. Служба занятости будет помогать вам в поиске новой работы (мы подробнее поговорим об этом чуть ниже). Если вы стояли на учёте, это доказывает, что вы действительно искали новую работу, а не сидели сложа руки в ожидании очередной компенсации от прежнего работодателя.



### Как фирма решает, сколько сотрудников ей нанять и сколько им платить

Обычно компания старается минимизировать количество сотрудников, чтобы сократить расходы на оплату труда. Но иногда компании стоят перед выбором: нанять больше работников или купить новое дорогое оборудование, которое автоматизирует производство и позволит сократить штат. В этом случае финансовый отдел фирмы рассчитает, какой вариант обойдётся компании дешевле. Чем дороже оборудование и ниже зарплаты в отрасли, тем скорее фирма выберет трудоёмкий вариант производства. И наоборот: чем выше зарплаты и дешевле оборудование, тем быстрее будет происходить автоматизация.

Зарплаты в отрасли обычно определяются с помощью рыночного механизма — механизма спроса и предложения. Есть некоторая потребность фирм в сотрудниках, и есть какое-то число людей, желающих и умеющих выполнять данную работу. Если спрос фирм на сотрудников выше, чем число потенциальных сотрудников на рынке труда, зарплаты будут расти, а если людей, готовых поступить на такую работу, больше, чем вакансий, зарплаты будут падать, пока не будет достигнут баланс.

Но есть исключения из этого правила — отрасли, где сильна роль профсоюзов.

**Профсоюз** — это добровольное объединение работников какого-либо предприятия или целой отрасли, которое использует свою коллективную переговорную силу для защиты прав своих членов и улучшения условий труда.



Профсоюзы обычно борются за повышение заработной платы и обеспечение безопасности труда. Так как обычно в профсоюз входит подавляющая часть сотрудников предприятия, он может добиваться от руководства исполнения своих требований под угрозой забастовки. Если все члены профсоюза одновременно откажутся работать, предприятие встанет. Это даёт профсоюзам переговорную силу. Больше информации о профсоюзах в России вы можете найти на сайтах www.fnpr.ru и www.trud.org.

Если вы станете членом профсоюза, вам надо будет платить ежемесячные взносы, но зато профсоюз будет защищать вас в случае недобросовестного поведения начальства, помогать добиться повышения зарплаты, продвижения по службе, изменения графика, покупки нового, более удобного или безопасного оборудования, улучшения освещения, шумоизоляции и температурного режима на вашем рабочем месте и других условий труда.

Однако, как ни парадоксально, наличие на предприятии/в отрасли профсоюза имеет и отрицательный эффект. Активность профсоюзов повышает уровень безработицы в отрасли,

а следовательно, и ваш риск не найти работу, если её пока у вас нет или недавно не стало. Дело в том, что благодаря своим требованиям профсоюзы искусственно завышают зарплаты в отрасли, и компаниям становится выгоднее нанимать меньше работников и больше инвестировать в автоматизацию производства. В итоге спрос на рабочие руки падает, а безработица растёт.

## Безработица

### Что делать, если вы остались без работы

Во-первых, вам нужно как можно раньше встать на учёт в местной службе занятости — Государственной инспекции труда вашего региона (www.rostrud.ru/structure/kontrol/). Это позволит вам получать социальное пособие, пока вы будете искать новую работу. С собой нужно иметь паспорт, трудовую книжку и справку о зарплате с прошлого места работы или паспорт и документ об образовании, если вы раньше не работали. Причём неважно, по какой причине вас уволили (по вашей вине или нет) или вы уволились сами (например, переехали в другой город или покинули работу, чтобы ухаживать за детьми/больными родственниками), — служба занятости рассмотрит вашу заявку. Однако вы не сможете встать на учёт в службе занятости, если вы:

– учитесь на очном отделении;
– служите в армии;
– лишены свободы или приговорены к исправительным работам;
– являетесь индивидуальным предпринимателем или соучредителем коммерческой фирмы;
– являетесь членом крестьянского/фермерского хозяйства;
– выполняете работы по принципу «фриланс» или подсобные работы (например, подрабатываете разработчиком сайтов или грузчиком), реализуете продукцию по договорам (например, продаёте косметику по каталогам);
– являетесь пенсионером.

Размер пособия будет равен 75 % вашего прежнего заработка в первые 3 месяца, 60 % с 4-го по 7-й месяцы и 45 % с 8-го по 12-й месяцы периода безработицы, но не выше максимально разрешённого (порядка 5 тыс. р. в 2012 г.). После 12 месяцев размер пособия будет снижен до минимального (в 2012 г. — около 1 тыс. р. в месяц). Так что в ваших интересах найти работу как можно быстрее.

Если вы раньше никогда не работали, или не работали и не искали работу больше года, или были уволены из-за нарушения дисциплины, то вы сможете рассчитывать только на минимальный размер пособия.

Служба занятости также поможет вам в поиске работы — будет предлагать варианты трудоустройства по вашей специальности. Служба не имеет права предлагать вам варианты, не соответствующие вашим профессиональным навыкам и состоянию здоровья или неудобно расположенные по отношению к вашему месту жительства. Зарплата на должностях, предлагаемых службой, не должна быть ниже прожиточного минимума в вашем регионе (или ниже вашей прежней зарплаты, если вы получали меньше прожиточного минимума). Если служба предложит вам 2 варианта работы, удовлетворяющие этим критериям, и вы откажетесь от обоих, вам могут приостановить выплату пособия на 3 месяца. Также выплата пособия может быть прекращена или уменьшена, если вы не будете регулярно являться в офис службы.

Если подыскать работу, соответствующую вашим профессиональным навыкам, долго не удаётся, служба может предложить вам пройти курсы повышения квалификации или получить смежную специальность. Не отказывайтесь от этих курсов — ведь это шанс овладеть бесплатно ещё одной профессией. Служба проводит регулярные исследования на рынке труда и лучше вас знает, какие профессии наиболее востребованы в настоящий момент. Прохождение этих курсов значительно повысит ваши шансы найти работу. К тому же во время обучения вы будете получать стипендию. Если же когда-нибудь на рынке вновь возникнет потребность в вашей старой профессии, вы легко сможете вернуться к ней.

*ПРАКТИКА*
*Задача 23.1*

Предприятие «Мопс-М» занимается пошивом комбинезонов для карликовых собак. В декабре прошлого года бухгалтерия рассчитала следующие данные:

| | |
|---|---|
| Цена комбинезона | 2 тыс. р./шт. |
| Аренда швейного цеха | 70 тыс. р./мес. |
| Зарплата швеи | 20 тыс. р./мес. |
| Кол-во комбинезонов, производимых швеёй в месяц | 30 шт. |
| Стоимость швейной машинки класса «Б» (предположим, что одна машинка служит 12 месяцев и каждой швее нужно по машинке) | 5 тыс. р. |
| Стоимость ткани, ниток и пуговиц для пошива комбинезона | 400 р./шт. |
| Отопление и освещение в цехе | 15 тыс. р./мес. |
| Аренда офиса | 25 тыс. р./мес. |
| Зарплата директора, бухгалтера и сотрудников отдела продаж | 120 тыс. р./мес. |

*а*) Рассчитайте прибыль компании в декабре прошлого года, если было сшито 300 комбинезонов. Какова была прибыль от продажи одного комбинезона?

*б*) Какова была выручка в декабре? Каковы были затраты на труд? на материалы? Можете ли вы выделить ещё одну статью переменных расходов (кроме труда и материалов), не относящихся к накладным? Каковы были накладные расходы?

*в*) Как изменилась бы общая прибыль, если бы было произведено 360 комбинезонов? 240 комбинезонов? Как изменилась бы прибыль от продажи одного комбинезона и почему?

*г*) Выгодно ли директору предприятия заменить в следующем году машинки класса «Б» на машинки класса «А», которые стоят 7 тыс. р. и позволяют одной швее производить 36 комбинезонов в месяц?

*д*) Если профсоюз швей «Мопс-М» устроит забастовку и потребует повышения зарплаты до 25 тыс. р./мес., будет ли выгоден переход на машинки класса «А»? Насколько это позволит сократить штат сотрудников, если цель производства в следующем году — 320 комбинезонов в месяц?

### *Эссе 23.1*

Откройте на Википедии список самых громких банкротств в истории бизнеса: www.ru.wikipedia.org/wiki/Список_крахов_бизнеса. (Если вы достаточно владеете английским, воспользуйтесь более полной англоязычной версией: www.en.wikipedia.org/wiki/List_of_notable_business_failures.) Выберите одну компанию из списка и напишите эссе о её банкротстве, отвечающее на следующие вопросы:

– Чем занималась компания? Были ли у неё какие-то особые достижения? Сколько в ней было сотрудников незадолго до банкротства?
– Что стало причиной банкротства?
– Было ли это банкротство одним из серии банкротств в период экономического кризиса? Если да, то что это был за кризис и какие ещё компании стали его жертвами?
– Принимало ли государство меры для оздоровления компании?
– Какие последствия имело банкротство компании для сотрудников, акционеров и прочих связанных с ней лиц?

Вы можете использовать любые материалы из книг или Интернета.

Приготовьтесь презентовать эту историю в классе.

Высокий риск
Незамедлительные действия, необходимые для снижения риска путём разработки мероприятий по его предотвращению или снижению.
Средний риск
В случае экономической целесообразности руководство компании может принять решение о разработке мероприятий по минимизации рисков среднего уровня. Необходим периодический мониторинг уровня риска.
Низкий риск
Необходим периодический мониторинг уровня риска.

тема 7

# СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ

ЗАНЯТИЕ 25

# ЧЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ РАБОТЫ ПО НАЙМУ



## Жизненная ситуация

Из телевизионной передачи вы узнали, что недавно молодой предприниматель заработал миллиард долларов, продав пакет акций своей компании, которую он начал создавать ещё на студенческой скамье. Можете ли вы повторить его успех? Есть ли у вас предпринимательская жилка? Какими знаниями и навыками нужно обладать, чтобы построить бизнес?

### Что такое предпринимательство

Обсуждая финансовые механизмы работы фирмы, мы узнали, что прибыль компании образуется, когда доходы от реализации товаров и услуг превышают затраты на их производство. Если компанией владеет государство, то её прибыль направляется в

государственный бюджет. Если же компания частная, то она действует в целях получения прибыли для своих владельцев, которые называются предпринимателями.

**Предпринимательство** — это деятельность, направленная на получение прибыли от производства или продажи товаров или оказания услуг.

В нашей стране возможность ведения предпринимательской деятельности возобновилась сравнительно недавно. В 20—30-е годы XX в. частное предпринимательство было вытесненно из экономики, а организации попали под жёсткий контроль государства. До 1991 г. частные организации могли заниматься только мелким кустарным производством. Более крупное предпринимательство было под запретом, а занятие им преследовалось по закону.

Однако оказалось, что без предпринимательской активности экономика развивается медленно. Многие сектора экономики, в особенности сектор услуг, существенно отставали в своём развитии от стран с рыночной экономикой. Главной причиной преимущества этих стран была большая конкуренция между предпринимателями, каждый из которых стремился превзойти остальных, чтобы получить прибыль на рынке.



В 90-е гг. прошлого века типичным представителем предпринимателей в нашей стране был человек, который в процессе приватизации в условиях жёсткой конкуренции и борьбы сумел получить контроль над государственным предприятием.

С тех пор образ типичного предпринимателя существенно изменился. Люди, которые сумели с нуля построить успешные компании в области торговли, промышленного производства, высоких технологий и в других отраслях, изменили имидж этой профессии.

Однако несмотря на эти достижения, государственную поддержку малого и среднего бизнеса и различные частные инициативы, доля предпринимателей в России остаётся невысокой —

около 5 %. На этом занятии мы обсудим преимущества и недостатки предпринимательства в сравнении с работой по найму, а также качества, которыми должен обладать успешный предприниматель.

## Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность во многом отличается от работы по найму.

Начнём с основных преимуществ предпринимательства:

- возможность получить значительную прибыль — прибыль ограничена потенциалом организации, рынком, возможностью создать качественный продукт, а не желанием работодателя или его внутренней зарплатной политикой. Среди ста самых богатых людей мира подавляющее большинство — предприниматели. Но, конечно, далеко не все предприниматели достигают подобных высот;
- автономность — предприниматель сам ставит себе задачи и определяет приоритеты работы;
- возможность самореализации — далеко не всем удаётся реализовать себя на рабочем месте. Работающий по найму специалист может иметь отличную идею, которую он не имеет возможности реализовать, работая в данной организации. В этом случае он может попробовать себя в роли предпринимателя.

Если бы предпринимательство не имело недостатков, то все бы захотели стать предпринимателями. К сожалению, недостатки есть:

- риск провала — никто не гарантирует предпринимателю, что его бизнес-идея принесёт ему деньги. Большинство стартапов[33] так и не становятся прибыльными. В случае неудачи

[33] Стартап (от англ. *startup* — запуск) — недавно созданная компания.

предприниматель не только потратит своё время, но ещё и не выполнит обязательств перед кредиторами и инвесторами Работа по найму таких рисков не несёт. Даже в случае увольнения сотрудник получает заработную плату за уже выполненную работу;

- повышенная ответственность — предприниматель самостоятельно принимает все основные решения. Последствия этих решений влияют на всю организацию, в том числе и на работников компании. Поэтому степень ответственности предпринимателя выше, чем у наёмного работника. Прежде чем начинать бизнес, подумайте, готовы ли вы к этой ответственности;
- необходимость экономить — даже самый успешный предприниматель во время создания своей компании вынужден экономить, в том числе на себе и своей семье. Как правило, компании не получают прибыль в первый год своей работы. Значит, в течение этого периода потребуется сократить свои расходы. Именно поэтому многие предпочитают предпринимательству хорошо оплачиваемую работу по найму.

Если преимущества предпринимательства вас привлекают, а недостатки не смущают, то стоит подумать, обладаете ли вы необходимыми качествами для того, чтобы заниматься подобной деятельностью.



## Какими качествами должен обладать предприниматель

*Главные качества предпринимателя:*

1. Готовность идти на разумный риск. Предприниматель не застрахован от неудачи. Поэтому возможный риск не должен останавливать предпринимателя, если результат в случае успеха значительно превосходит возможные потери.

2. Сильное желание реализовать свой проект. Пройти через все препятствия на пути к реализации своего проекта, лишать себя отпуска и стабильного заработка может только человек, который очень хочет его реализовать.

3. Готовность к изменениям. Изменения конкурентной среды или другие обстоятельства заставляют время от времени менять стратегию компании. Например, узнав мнение клиентов о своём продукте, предприниматель, чтобы преуспеть, должен быть готов быстро изменить свою идею или методы её реализации.

Помимо перечисленных качеств, хорошо, когда предприниматель обладает такими полезными в бизнесе качествами, как:

– организаторские способности, т. е. умение управлять работой команды;
– навыки торговца, т. е. умение вести переговоры с поставщиками и осуществлять продажи на выгодных компании условиях;
– знание отрасли, в которой будет действовать компания.

Если предприниматель не обладает этими качествами, он должен компенсировать этот недостаток, взяв в команду людей, у которых они развиты лучше.



## Как развить в себе необходимые качества и приобрести недостающие навыки

Некоторые качества изменить непросто, поскольку они формировались на протяжении всей вашей жизни. Тем не менее вы можете повысить свои шансы стать успешным предпринимателем, если осуществите следующие действия:

• Получите опыт работы в интересующей вас области. Реализовать проект в определённой отрасли будет намного проще, если вы получите полезные для проекта навыки, работая по найму. Кроме того, вы сможете учесть опыт организации, в которой работаете, в вашем будущем проекте. Особенно полезным может оказаться опыт управления людьми (пусть это команда всего из 2—3 человек).

• Получите теоретические знания в интересующей вас области. Даже если вам не удастся получить подходящий опыт работы, вы можете прочитать несколько книг или пройти курс обучения в учебном заведении или в Интернете по этой теме.

• Научитесь у лучших. Изучите опыт компаний, которые являются признанными лидерами в интересующей вас области. Узнайте, как они пришли к успеху. Выберите успешного предпринимателя, который похож на вас по стилю. Узнайте его историю успеха. Подумайте о том, что бы он стал делать, если бы находился на вашем месте.

Должен ли предприниматель изначально иметь деньги для начала бизнеса?

Безусловно, наличие собственных средств — это всегда плюс. Многие проекты начинались на деньги родственников или на личные сбережения создателя. Банки и другие инвесторы всегда гораздо охотнее принимают участие в проекте, если предприниматель вносит существенную часть средств самостоятельно. Тем не менее это не является обязательным условием. Например, многие интернет-стартапы требовали минимальных вложений на начальной стадии. После этого команды тех проектов, которые имели большой потенциал, сумели найти инвесторов.

Так, первая версия известной социальной сети Facebook была создана без привлечения финансирования. Первый инвестор вложил в компанию всего 20 тыс. долларов.

*ПРАКТИКА*
*Эссе 25.1*

• Какие из перечисленных на занятии преимуществ и недостатков предпринимательства являются для вас наиболее существенными? Какие ещё преимущества или недостатки вы видите? Хотели бы вы стать предпринимателем? (200—250 слов)

• Какими качествами предпринимателя вы обладаете? Каких качеств вам недостаёт? Можете ли вы развить их в себе и если да, то как? (200—250 слов)

• Найдите в Интернете пример успешного бизнеса, который требовал небольших инвестиций, и кратко опишите его. Как вы считаете, могли бы вы реализовать подобный проект? Какие качества и навыки вам следует развить, чтобы быть готовым реализовать подобный проект? (250—300 слов)

*Задание 25.1*
*Подготовка к дискуссии*
*(Задание выполняется в парах или группах по 3 человека.)*

Выберите наиболее интересного вам предпринимателя. Обсудите с товарищем качества этого предпринимателя, благодаря которым он добился успеха. Какими из этих качеств вы обладаете?

ЗАНЯТИЕ 26

# ЧТО ТАКОЕ УСПЕШНАЯ КОМПАНИЯ



## Жизненная ситуация

Ваш знакомый год назад открыл фотостудию, но вскоре был вынужден её закрыть и устроиться на работу по найму. Он утверждает, что ему пришлось отказаться от своей идеи, потому что в современном мире все смотрят фотографии на компьютере и никто не хочет их печатать. Прав ли ваш знакомый? Что важнее — хорошая идея или успешная реализация? Как избежать наиболее распространённых ошибок начинающих предпринимателей?

На этом занятии речь пойдёт о том, что такое успешная фирма, какие показатели отражают эффективность фирмы, а также как фирма может улучшить данные показатели.

## Показатели эффективности фирмы

Целью любой коммерческой организации является получение прибыли. К этой цели стремятся как собственники компании, так и руководство, которое осуществляет управление бизнесом компании. Даже если компания вкладывает все вырученные деньги в развитие и не получает прибыль в течение какого-то времени, собственники надеются, что получение прибыли в будущем перекроет сегодняшние убытки.

На занятии об эффективности компании вы познакомились с основными факторами, влияющими на прибыль фирмы. Напомним, что прибыль компании возникает, когда выручка превосходит издержки фирмы. Таким образом, увеличить прибыль можно либо за счёт снижения издержек на каждую единицу продукции, либо за счёт увеличения выручки. Уменьшить издержки можно, например, уменьшив количество персонала, либо стоимость и количество материалов, необходимых для производства единицы продукции, либо накладные расходы. Увеличить выручку можно, повысив цену или увеличив количество реализованной продукции.

**Пример.** Парикмахерская «Алла» работает уже 10 лет и имеет стабильную клиентскую базу. Клиенты ценят эту парикмахерскую за умеренные цены и хорошее качество услуг. Выпускница парикмахерского колледжа, вдохновлённая успехами парикмахерской «Алла», недавно открыла парикмахерскую «Анна» в том же районе города. Чтобы быстрее набрать штат квалифицированных сотрудников, она назначила зарплату своим сотрудникам на 10 % выше, чем в парикмахерской «Алла». А чтобы привлечь клиентов, установила цены на услуги ниже, чем в старой парикмахерской. Чему равна прибыль парикмахерской «Алла» и парикмахерской «Анна»? За счёт чего прибыль «Аллы» превосходит прибыль «Анны»?

Финансовые показатели обеих организаций приведены далее в таблице.

| Показатель | «Алла» | «Анна» |
|---|---|---|
| Количество стрижек в год | 9000 | 6000 |
| Цена стрижки | 200 р. | 180 р. |
| Количество сотрудников | 3 | 3 |
| Средняя зарплата | 20 000 р. в месяц | 22 000 р. в месяц |
| Отчисления в социальные фонды | 6000 р. в месяц на человека | 6600 р. в месяц на человека |
| Накладные расходы | 200 000 р. в год | 200 000 р. в год |

1) Прибыль «Аллы» равна $9000 \times 200 - 3 \times 12 \times 26\,000 - 200\,000 =$ $= 1\,800\,000 - 936\,000 - 200\,000 = 664\,000$ р. в год.

2) Прибыль «Анны» равна $6000 \times 180 - 3 \times 12 \times 28\,600 - 200\,000 =$ $= 1\,080\,000 - 1\,029\,600 - 200\,000 = -149\,600$ р. в год. Другими словами, «Анна» несёт убытки в размере 149 600 р. в год.

3) Прибыль «Аллы» выше за счёт более высокой выручки и более низких затрат на труд (затраты на труд включают в себя отчисления в социальные фонды). Более высокая выручка достигается за счёт более высокой средней цены стрижки и большего количества стрижек в год. Более низкие затраты на труд достигаются за счёт более низких средней зарплаты и отчислений в социальные фонды.



### Вопрос для размышления

Как вы думаете, сможет ли «Анна» со временем получать такую же прибыль, как «Алла», или даже выше, если её руководитель ничего не будет менять?

## Рыночная стоимость компании

Другой важный показатель — это рыночная стоимость компании. Её легко вычислить, если акции компании торгуются на бирже. В этом случае рыночная стоимость = количество акций × × стоимость одной акции.

Основной показатель, на который смотрят инвесторы при определении справедливой стоимости акций, — это ожидаемые будущие денежные потоки от владения акциями. Денежные потоки — это дивиденды, которые выплачивает компания акционерам.

Представьте себе, что вы купили одну акцию компании, которая каждый год выплачивает 1000 р. на одну акцию в виде дивидендов. Чему равна справедливая стоимость такой компании? С одной стороны, вы получаете 1000 р. каждый год, т. е. количество денег, которые вы и ваши наследники сможете получить в результате владения акцией, не ограничено. С другой стороны, мы должны помнить об изменении стоимости денег во времени, т. е. если ставка дисконтирования равна 10 %, то 1000 р., которые вы получите через год, сегодня стоят 1000/1,1 ≈ 909 р., которые получите через 2 года, сегодня стоят 1000/1,12 ≈ 826 р. Если сложить стоимости всех денежных потоков, приведённые к сегодняшнему дню, то получим стоимость акции:

$$P = \frac{1000}{1{,}1} + \frac{1000}{1{,}1^2} + \frac{1000}{1{,}1^3} + \ldots = 10\,000 \text{ р.}$$

Поскольку компания планирует выплачивать дивиденды каждый год, то при расчёте мы использовали формулу суммы приведённых бесконечных денежных потоков:

$$\frac{D}{(1+r)} + \frac{D}{(1+r)^2} + \frac{D}{(1+r)^3} + \ldots = \frac{D}{r},$$

где $r$ — ставка дисконтирования, а $D$ — величина ежегодного денежного потока.

Подобный метод используют инвесторы при оценке бизнеса компании. При этом в ставку дисконтирования дополнительно закладываются риски компании: если две акции приносят одинаковый дивидендный доход (1000 р. на акцию), но одна из компаний имеет более высокую вероятность прогореть, то инвестор оценивает будущие дивиденды по-разному. Например, дивиденды компании с низким риском, которые можно получить через 5 лет, могут оцениваться в $1000 / 1{,}12^5 \approx 567$ р., а компании с более высоким риском — в $1000 / 1{,}15^5 \approx 497$ р. Оценка стоимости этих двух компаний также получится разной.

Таким образом, компания тем дороже, чем:

– больше прибыль, которую она приносит;

– раньше она начинает приносить прибыль;

– меньше риск, что компания прогорит.

Почему вам как собственнику нового бизнеса важно это знать? Если вы хотите привлечь финансирование или сами вложить средства в какой-нибудь проект, вы должны знать, стоит ли проект вложенных средств. Будет ли проект всё ещё выгодным, если он начнёт приносить прибыль на год позже? Будет ли он выгодным, если ожидаемая прибыль окажется вдвое ниже? Сколько инвестиций может привлечь компания с такими показателями? Ответить на каждый из этих вопросов позволяет метод приведённых денежных потоков.



Допустим, инвестор выбирает между двумя проектами, каждый из которых требует вложений в размере 1 000 000 р. Первый проект — это стабильный, успешно развивающийся бизнес, который будет приносить 100 000 р. в год, а второй — новое производство по непроверенной технологии, которое будет приносить 300 000 р. в год. Сравнив риски, инвестор определил ставку дисконтирования в размере 10 % для первого проекта и 20 % для второго проекта. Какой из двух проектов привлекательнее? Следует ли инвестору вкладываться в этот проект?

Для нахождения ответа нужно сравнить приведённые денежные потоки от обоих проектов. Приведённый денежный поток от 1-го проекта равен $100\,000 / 0{,}1 = 1\,000\,000$ р. Приведённый денежный поток от 2-го проекта равен $300\,000 / 0{,}2 = 1\,500\,000$ р.

25
26
27
28
29

Целью любой коммерческой организации является получение прибыли. К этой цели стремятся как собственники компании, так и руководство, которое осуществляет управление бизнесом компании.

2-й проект является более привлекательным, поскольку приведённый денежный поток от него больше, чем от 1-го. А поскольку приведённый денежный поток больше, чем необходимые инвестиции, инвестору стоит вложить деньги в этот проект.

## Как повысить эффективность бизнеса

Как мы видели на примере парикмахерских «Анна» и «Алла», две компании, действующие на одном рынке и использующие одну и ту же бизнес-идею, могут показывать абсолютно разные экономические результаты. Даже после того как компания встала на ноги, предприниматель должен продолжать работать в поте лица над постоянным повышением эффективности бизнеса. В мировой практике существует несколько подходов к повышению эффективности компаний.

Одним из наиболее известных подходов на сегодняшний день является *метод бережливого производства*. Он возник на базе производственной системы японской компании «Тойота».



В рамках **метода бережливого производства** производитель организует на предприятии процесс непрерывного анализа и устранения потерь, т. е. исключения любых действий, которые потребляют ресурсы, но не создают ценности. При этом непрерывное устранение потерь должно стать целью для каждого сотрудника организации на всех уровнях.

Формирование подобной культуры среди сотрудников — непростая задача, но зато всегда даёт положительный результат.

Обычно выделяют 7 видов потерь: перепроизводство, ожидание, ненужная транспортировка, лишние этапы обработки, хранение лишних запасов, ненужные перемещения и выпуск продукции с дефектами.

***Кейс** «Примеры мероприятий по устранению потерь, которые могут быть реализованы на небольшом производстве»*

Допустим, Валентина решила открыть небольшой цех по производству мыла ручной работы. Выбрав несколько вариантов состава мыла, она нашла поставщиков отдельных составляющих, недорого арендовала помещение и наняла двух сотрудников, которые имели опыт работы в мыловарении. В первый год работы Валентина не смогла выйти на окупаемость (т. е. выручка не превысила затрат). Она решила проанализировать производственный процесс и устранить возможные потери.

Валентина и её сотрудники выявили следующие источники потерь:

1) Перепроизводство. На складе обнаружились большие остатки мыла с фруктовым ароматом. Валентина изначально ошиблась при определении наиболее популярных сортов мыла и закупила слишком много форм, ароматизаторов и других компонентов именно для этого типа мыла. В результате мыла данного типа было произведено больше, чем удалось продать (в отличие от мыла с цветочным, ванильным и другими ароматами).

2) Ожидание. Накануне весенних праздников спрос на мыло был выше, чем обычно, поскольку многие покупали мыло для подарка. В результате закончилось кокосовое масло, которое является одним из основных составляющих мыла. В течение недели работники ожидали доставку кокосового масла и не могли производить продукцию. После праздников увеличивать производство было поздно, поскольку пик спроса уже прошёл, и компания недополучила выручку.

3) Ненужная транспортировка. Часть мыла продавалась в соседнем регионе, в центре которого Валентина арендовала небольшой склад. С него дистрибьюторы осуществляли самовывоз мыла. Оказалось, что 95 % продаж приходится всего на 5 дистрибьюторов из трёх городов региона, причём один из них находится ближе к месту производства мыла, чем к складу. Значит, мыло при своей реализации проходило лишний путь, что увеличивало стоимость продукта для конечного потребителя.

4) Ненужные перемещения. Работники цеха обратили внимание, что производственная цепочка устроена неоптимально. Заготовка смеси происходит в одном помещении, заливка мыла в формы — во втором, а выстаивание — снова в первом.

Для устранения потерь Валентина запланировала следующие мероприятия:

1) На основе данных первого года работы Валентина определила пропорции, в которых следует производить мыло различных сортов. Она подготовила план закупки и производства мыла каждого типа.

2) Улучшение планирования и определение неснижаемых запасов ключевых продуктов. Валентина определила периоды времени с повышенным спросом и компоненты, которые труднее всего закупить оперативно. За 2—3 месяца до праздников производство будет возрастать, а эти компоненты будут закупаться впрок. Также Валентина договорилась с сотрудниками о переносе отпусков на период пониженного спроса.



3) Склад в соседнем регионе было решено закрыть. Валентина сэкономила на аренде. Продукцию решили доставлять непосредственно дистрибьюторам во время одной поездки, проходящей через 3 пункта.

4) Перепланировка цеха позволила повысить скорость производства.

Валентина оценила, что реализация этих мероприятий позволит в течение следующего года не только выйти на окупаемость, но и получить хорошую прибыль.

Практически на каждом предприятии можно применить метод бережливого производства. Этот метод применим и в секторе услуг, поскольку там возможны всё те же виды потерь, что и в промышленном производстве. При реализации мероприятий очень важно оценивать экономический эффект от них и необходимые затраты. Очень часто простые мероприятия, не требующие больших инвестиций, оказываются более эффективными, чем более дорогостоящие. С подобных мероприятий и следует начинать.

## Почему некоторые бизнесы провалились, а другие процветают

В предыдущем примере мы обсудили методы повышения эффективности, которые могут превратить убыточную компанию в прибыльную. Теперь обсудим типичные ошибки начинающих предпринимателей, которых не следует совершать:

1) Игнорировать мнение клиентов. В конкурентной среде клиент всегда может уйти к конкуренту. Поэтому необходимо хорошо понимать, что клиенты думают о продукте или услуге, какие трудности они испытывают при их использовании, что можно сделать, чтобы они чаще пользовались вашим продуктом или услугой.

2) Делать всё самостоятельно. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы найти необходимые ресурсы и людей, которые достаточно квалифицированы, чтобы выполнить работу и создать продукт или предоставить услугу. Предприниматель может хорошо разбираться в одном из аспектов бизнеса, но не во всех. Поэтому целесообразно нанять профессионалов. Если для выполнения какой-то работы нанимать человека на полный рабочий день нецелесообразно, с ним можно подписать договор о предоставлении конкретного объёма услуг. Делайте сами только ту работу, в которой ваши знания и опыты применимы наилучшим образом.

3) Плохо планировать. В примере с производством мыла ручной работы мы описали, к чему могут привести ошибки в планировании. Предприниматель, который не планирует свою работу, обречён на принятие неправильных решений. На одном из следующих занятий мы расскажем, как составить бизнес-план.

4) Не следить за конкурентами. Компании должны постоянно трансформироваться с учётом появления новых технологий и быстро отвечать на действия конкурентов. Важно следить за конкурентами, поскольку у них можно почерпнуть интересные идеи. Наблюдая за ними, можно также получить информацию о рынке. Например, руководитель торговой сети может узнать больше о географии спроса потребителей, если посмотрит, в каких регионах открывает магазины его конкурент.

25
26
27
28
29

5) Не думать о продвижении продукта. Даже если ваш продукт или услуга лучше, чем у конкурентов, он/она может хуже продаваться просто потому, что покупатели не слышали о нём/о ней или слышали, но не знают о его/её преимуществах. Существует много способов продвижения: от раздачи листовок и расклеивания объявлений до создания интернет-сайта и показа рекламы по телевидению. Если вы не являетесь специалистом по маркетингу, то для определения оптимального способа продвижения лучше воспользоваться услугами профессионалов.

### *ПРАКТИКА*

### *Проект для выполнения вместе с родителями 26.1*

Обсудите с родителями, может ли метод бережливого производства быть применён в компаниях, в которых они работают. Какие виды потерь можно было бы устранить в этих компаниях? Какие финансовые результаты это бы помогло улучшить? Опишите результаты вашего обсуждения и приготовьтесь презентовать их в классе.

### *Задача 26.1*

Предположим, что в примере с двумя парикмахерскими инвестор захочет купить бизнес «Аллы». Пусть «Алла» платит налог на прибыль 15 % годовых и других налогов не платит. Если бизнес «Аллы» достаточно устойчивый и прибыль будет оставаться на текущем уровне, а ставка дисконтирования равна 20 %, то чему может быть равна стоимость бизнеса «Аллы»?

ЗАНЯТИЕ 27

# СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ КОМПАНИИ: ШАГ ЗА ШАГОМ



## Жизненная ситуация

После долгих раздумий вы всё-таки решили создать собственную компанию. Поскольку раньше вы никогда этим не занимались, у вас возникает много вопросов. С чего начать? Где найти финансирование? Какую поддержку можно получить от государства? Какую форму организации выбрать?

## С чего начинается бизнес

Создание бизнеса состоит из нескольких этапов, каждый из которых является важным и влияет на успех начинания. Опишем каждый из этапов от формирования бизнес-идеи до выхода компании на самоокупаемость.

**Этап 1. Формирование бизнес-идеи**

На этом этапе определяется концепция товара или услуги, которые будет предоставлять компания. Идея определяет основные черты будущего предприятия.

Хорошая идея формулируется кратко, буквально в нескольких предложениях. Она должна отражать суть бизнеса и основные его отличия от бизнеса конкурентов.

**Пример.** Игорь Быстров всегда любил автомобили. В детстве он помогал отцу с ремонтом машины в гараже, а после школы несколько месяцев работал на станции технического обслуживания автомобилей. Как только Игорю исполнилось 18 лет, он сдал на права и купил свой первый автомобиль. Но вскоре он столкнулся с такой проблемой: все автомастерские в городе были далеко от его дома и предоставляли услуги достаточно дорого. Ему, как и многим другим жителям домов по соседству, было бы гораздо удобнее менять колёса, заливать масло и делать мелкий ремонт в мастерской в своём районе. Поскольку Игорь имел достаточно опыта в этой области, он решил, что открытие автомастерской в его районе было бы неплохой идеей. Кроме того, он решил, что можно нанять нескольких студентов колледжа, которые смогут выполнять не самые ответственные операции за небольшие деньги. Экономия на зарплате позволила бы установить невысокие цены. Игорь сформулировал идею бизнеса таким образом: «Недорогая автомастерская в моём районе».



Выбрать хорошую идею может быть непросто. Идеи многих успешных проектов определялись интересами и предыдущим опытом создателей. Например, электроника была страстью создателя компании «Sony». Поэтому он открыл мастерскую по ремонту радиоприёмников. По мере развития компания стала одним из крупнейших производителей электроники в мире.

При выборе идеи задайте себе следующие вопросы:

- Какие ваши потребности в данный момент удовлетворены недостаточно?
- Сколько ещё людей имеют такие же потребности, как и вы?
- Какие знания и навыки помогут вам создать организацию, которая сможет решить эту проблему?

**Этап 2. Определение необходимых ресурсов**

Вы решили, какой товар или услугу будете предлагать. Теперь вам надо понять, какие ресурсы и люди вам потребуются для осуществления своей идеи.

Чтобы определить необходимые ресурсы, ответьте на вопросы:

1) Потребуется ли арендовать офис или производственное помещение? Если да, то какой площади?

2) Какое оборудование, материалы, сырьё необходимо будет закупить?

3) Нужно ли создать веб-сайт, разработать дизайн вывески, провести рекламную кампанию или воспользоваться другими услугами сторонних организаций?

Узнайте, сколько эти ресурсы будут стоить. Учтите, что разброс цен на многие услуги может быть значительным. Чтобы сэкономить на закупке, проконсультируйтесь с кем-то, у кого уже есть опыт в этой или смежной области.

**Этап 3. Формирование команды**

Предприниматели, которые создают бизнес вместе, должны думать о том, как распределить роли в команде и как использовать свой предыдущий опыт наилучшим образом. Практически любой проект требует участия людей с различными навыками и опытом. Если у вас и ваших соучредителей не хватает опыта или знаний в одной из сфер деятельности компании, следует подумать о том, кто может вам помочь в реализации проекта. Вам могут потребоваться специалисты, занимающиеся юридическими вопросами, ведением бухгалтерии или продвижением продукта или услуги на рынке.



Поиск компетентных сотрудников — одна из наиболее ответственных задач. Используйте сайты, на которых публикуют вакансии и резюме (например, www.hh.ru, www.job.ru), дайте объявление о вакансии в газету. На собеседовании расспросите об опыте кандидата в вашей отрасли, узнайте о его планах на будущее, подумайте, насколько хорошо он вольётся в вашу команду. Если это ключевой сотрудник, то можно предложить ему долю в будущей компании. В этом случае он будет более нацелен на решение задач компании.

**Этап 4. Поиск финансирования**

Даже для создания небольшого бизнеса потребуются первоначальные вложения. Например, для открытия небольшого кафе потребуются деньги на аренду помещения, которую необходимо

оплатить за несколько месяцев вперёд, покупку оборудования, наём персонала. Для интернет-проекта необходимы средства на разработку веб-сайта и рекламу.

Как правило, банки и другие крупные инвесторы не готовы давать деньги в долг для создания бизнеса с нуля. Поэтому первый капитал бизнеса обычно составляют собственные средства создателя или деньги, которые дают родственники и друзья.

Проекты в сфере IT и другие высокотехнологичные проекты могут заинтересовать «бизнес-ангелов».

**Бизнес-ангелы** инвестируют собственные средства, рассчитывая получать значительный доход через несколько лет. Как правило, они сами являются опытными предпринимателями и их интересуют проекты в той же сфере, где у них самих есть опыт.



Получение средств от «бизнес-ангелов» может быть полезным и с точки зрения приобретения необходимых знаний для реализации проекта в данной отрасли.

Компании, которые уже доказали свою состоятельность и вывели свой продукт или услугу на рынок, но при этом нуждаются в средствах для расширения бизнеса, могут искать средства у венчурных фондов.

**Венчурные фонды** — это компании, инвестирующие в молодые, быстро развивающиеся проекты с высоким риском и высокой ожидаемой доходностью.

Как правило, из 10 проектов, в которые инвестируют венчурные фонды, только 1—2 выходят на окупаемость, но эти проекты позволяют увеличить вложенные средства в десятки раз.

Вам может быть полезно узнать, есть ли в вашем городе или областном центре бизнес-инкубатор.

**Бизнес-инкубаторы** — это организации, которые помогают начинающим предпринимателям улучшить свою бизнес-идею, подготовить презентацию для потенциальных инвесторов и организовать встречу с инвесторами.

Также они могут предоставлять вам бухгалтерские и юридические услуги, офис, консультации по продвижению продукта.

Крупнейшие бизнес-инкубаторы в Москве работают при вузах: МГУ, НИУ — Высшая школа экономики и Академии народного хозяйства. Стать резидентом может любая команда, которая пройдёт отбор. В некоторых бизнес-инкубаторах участие платное, в других — бесплатное. При возможности выбирайте бесплатный вариант, ведь предприниматель должен уметь экономить, чтобы выдержать долгий путь от первого вложения в бизнес до получения первой прибыли.

Для уже функционирующей компании, начавшей приносить прибыль, подойдут банковские кредиты на развитие бизнеса. Банки часто их выдают под залог уже имеющегося или приобретаемого на занятые деньги имущества фирмы. Программы кредитования малого и среднего бизнеса есть, например, в «Сбербанке», «ВТБ 24», «Уралсибе» и других банках.

В высокотехнологичных отраслях, а также сельском хозяйстве действуют федеральные и региональные государственные программы, которые позволяют получить субсидию или налоговые послабления для некоторых категорий компаний малого бизнеса. Данные о региональных программах для малого и среднего бизнеса можно найти на сайтах региональных министерств экономики. Например, о программах, действующих в Московской области, можно узнать по адресу: http://me.mosreg.ru.

Чтобы заинтересовать «бизнес-ангела» или венчурного инвестора, в презентации необходимо кратко и по существу описать идею бизнеса, команду, план производства и продвижения продукта или услуги, а также ожидаемые финансовые показатели компании. Независимо от того, где вы ищете финансирование, по-

лезно уметь сформулировать основную идею бизнеса в 2—3 предложениях. Если проект заинтересует инвестора, то, перед тем как принять окончательное решение о предоставлении средств, он внимательно изучит бизнес-план и встретится с ключевыми членами команды. О том, как составить бизнес-план, мы поговорим на следующем занятии.

### Это интересно

**Краудсорсинг**

Многие интернет-проекты привлекают массовое финансирование, или краудсорсинг (от англ. *crowdsourcing*). Например, на платформе kickstarter.com каждый может презентовать свою идею и попросить финансирование в обмен на возможность стать одним из первых пользователей данного продукта или иное вознаграждение. Хотя эта платформа была создана для финансирования новых продуктов, как правило, деньги удаётся привлечь уже опытным предпринимателям, которые запустили до этого целый ряд успешных проектов.



**Этап 5. Создание прототипа**

На этом этапе создаётся товар или услуга в том виде, в котором она будет предлагаться потребителю, при этом фирма несёт убытки, поскольку выручка не покрывает затрат. Обычно эта фаза длится около полугода. Поэтому на этот период у вас должна быть определённая денежная «подушка безопасности».

**Этап 6. Тестирование и доработка продукта**

После того как прототип создан, начинается этап тестирования. На этом этапе очень важно узнать, что о вашем продукте или услуге думают потребители, сколько они готовы платить, а также наметить все изменения, которые необходимо сделать.

**Пример.** Иван открыл ресторан быстрого питания «Король котлет». Первые полгода клиентов было немного и ресторан работал в убыток. Тем не менее Иван собрал важную информацию от посетителей. Он изучал отзывы посетителей в анкетах, которые

выдавались вместе с чеком на кассе, следил за тем, что посетители писали на сайтах, посвящённых ресторанам, а также анализировал заказы, чтобы определить блюда, которые пользуются наибольшим спросом.

Он выяснил, что расстановка столов была неоптимальной, а в фирменных «королевских котлетах» было слишком много перца. Иван учёл все замечания посетителей, и его заведение стало самым популярным рестораном быстрого питания в районе.

**Этап 7. Выход на самоокупаемость**

После доработки продукта начинается этап постепенного роста продаж, снижения затрат на единицу продукции и выхода компании на самоокупаемость. На данном этапе применяются методы повышения эффективности, которые мы рассматривали на предыдущем занятии (например, метод бережливого производства).

## Правовые аспекты



ВАЖНО:

Как и в большинстве стран, в России для начала собственного бизнеса требуется официальная регистрация. По закону вы можете начать своё дело, создав юридическое лицо или зарегистрировав себя в качестве индивидуального предпринимателя.

При регистрации необходимо определить виды деятельности и форму предприятия. Можно указать несколько видов деятельности. При этом предприятие может осуществлять любые виды деятельности, не запрещённые законом и не требующие специальной лицензии. Но при регистрации лучше указать те виды деятельности, которыми компания планирует заниматься. Это поможет впоследствии претендовать на субсидии и льготы, если они предусмотрены для данных видов деятельности.

Форма предприятия определяет режим налогообложения, отчётность, которую компания обязана предоставлять, возможность отчуждать доли предприятия и продавать акции или другие ценные бумаги.

## Как выбрать форму предприятия

Оптимальная форма предприятия зависит от числа участников, размера и планов компании.

Если в компании планируется только один участник, то он может зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель (ИП).

ИП несёт полную ответственность по своим обязательствам. В случае задолженности или иных обстоятельств на имущество индивидуального предпринимателя может быть обращено взыскание. Основные преимущества такой формы предприятия:

- упрощённые процессы создания и ликвидации бизнеса, например, не требуется заверять документы у нотариуса;
- не платится налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- упрощённый порядок ведения бухгалтерии;
- упрощённый порядок принятия решений (не требуется собраний, протоколов и т. п.);
- заработанные деньги можно свободно тратить без дополнительного налогообложения (в отличие от других форм, где платится налог 9 % на дивиденды).

Если в компании планируется более одного участника либо единственный участник не хочет нести полную ответственность по обязательствам предприятия, следует зарегистрировать юридическое лицо. Основные виды юридических лиц, которые подходят для молодого бизнеса: общество с ограниченной ответственностью (ООО) и закрытое акционерное общество (ЗАО).

В обществе с ограниченной ответственностью уставный капитал разделён на доли между участниками. Участники не отвечают по его обязательствам собственным имуществом. В отличие от участников акционерного общества, участник ООО может выйти

из общества, потребовав выплаты стоимости части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества, если это предусмотрено Уставом общества.

К деятельности ООО предъявляется гораздо меньше требований, чем к деятельности акционерных обществ. Поэтому эта форма предприятия является одной из самых популярных среди компаний малого и среднего размера.

В закрытом акционерном обществе каждый участник владеет определённым числом акций компании. Акции могут распределяться только среди учредителей или заранее определённого круга лиц. Число акционеров не должно превышать 50 человек. При этом ЗАО, так же как и ООО, не обязано публиковать отчётность, но, в отличие от ООО, ЗАО обязано регистрировать каждый выпуск акций в специальном реестре. Акционер может выйти из ЗАО, только продав или уступив свои акции другому лицу. При этом он не может потребовать выплаты доли имущества общества.



Ещё одним отличием ЗАО от ООО является возможность выпускать другие ценные бумаги: опционы и привилегированные акции. Опцион даёт право купить или продать акции при наступлении определённых условий, например при достижении заданных финансовых показателей или если сотрудник будет продолжать работать в компании в течение установленного времени. Привилегированные акции дают право на получение дивидендов, но не дают права голоса при принятии решений.

## Как зарегистрировать предприятие

Индивидуальный предприниматель может подать документы в регистрирующий орган (налоговую инспекцию) по месту жительства. Для регистрации необходимо внести пошлину (в 2013 г. — 800 р.).

С 9 января 2013 г. заработал интернет-сервис «Подача заявки на государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя». Этот ресурс позволяет направить заявку на госрегистрацию и зарегистрироваться в качестве индивидуаль-

ного предпринимателя. Посетить инспекцию лично потребуется только для того, чтобы забрать свидетельство о регистрации.

Необходимые документы:

- заявление о госрегистрации;
- копия паспорта;
- квитанция об уплате государственной пошлины (800 р.).

Юридическое лицо подаёт документы по месту нахождения исполнительного органа предприятия, указанного учредителями. Для регистрации необходимо подать несколько документов:

- нотариально заверенное заявление о госрегистрации;
- решение о создании юридического лица;
- устав;
- документ об уплате пошлины в размере 4000 р.;
- соглашение о заключении договора аренды или гарантийное письмо от собственника помещения, где будет располагаться исполнительный орган организации.

ВАЖНО:

Предпринимательская деятельность без регистрации или с нарушением правил регистрации считается незаконной. Если в результате этой деятельности был причинён крупный ущерб гражданам, государству или другим организациям, то возможно возбуждение уголовного дела.

## ПРАКТИКА

### *Упражнение 27.1*

Выберите любую частную компанию, которая была создана за последние 10 лет (если ваши родители работают в подобной компании, можете выбрать её).

*а*) Какая идея бизнеса была у создателей компании?

*б*) Какие основные ресурсы компания использует?

*в*) Сколько человек работает в компании и (если известно) как она нанимает сотрудников?

*г*) Какую правовую форму имеет компания?

*д*) Если кто-нибудь из учредителей решит выйти из бизнеса, как он может это сделать? Имеет ли он право на долю имущества компании?

### *Упражнение 27.2*

1. Придумайте идею создания новой компании в вашем регионе.

2. Кого бы вы пригласили в команду по реализации этого проекта? Чем эти люди могли бы помочь проекту?

3. Как вы думаете, сколько времени потребуется, чтобы создать прототип вашего продукта или начать предоставлять вашу услугу?

4. Зайдите на сайт Министерства экономики вашего региона. Узнайте, можете ли вы получить субсидию на ваш проект.

ЗАНЯТИЯ 28 29

# НАПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА



## Жизненная ситуация

Вы решили открыть в вашем городе базу отдыха под названием «Драйв» и предлагать напрокат снегоходы и квадроциклы. Ничего похожего в вашем городе пока нет, и вы собираетесь быть первым. Ваш дядя, который недавно продал дачу, готов частично профинансировать ваш проект, но он хотел бы узнать, когда вы сможете вернуть деньги, и убедиться, что вы всё хорошо продумали. Впрочем, вы и сами хотели бы сделать некоторые расчёты, чтобы понять, сколько денег на каком этапе вам понадобится. В результате вы решили составить бизнес-план проекта. Как это делается?

## Что такое бизнес-план и зачем он нужен

На предыдущих занятиях вы узнали, что компании с похожей идеей могут иметь очень разные финансовые результаты. Бизнес-план — это документ, который позволяет объяснить потенциальному инвестору, почему именно ваша компания сможет успешно реализовать предложенную идею и обеспечить не только возврат вложенных средств, но и прибыль. Даже если инвестором выступаете вы сами или ваши родственники, составление бизнес-плана помогает чётко поставить цели компании и определить пути их достижения. Это также позволяет детально продумать модель будущей компании и устроить своей идее первый тест, пусть пока и на бумаге.

В процессе реализации бизнес-план может корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами. Например, если идея проекта состояла в том, чтобы производить стеклянные кувшины ручной работы, но в процессе работы вы выяснили, что спрос на стеклянные вазы гораздо выше, то в этом случае бизнес-план следует скорректировать. В реальной жизни бизнес-план редко выполняется в том виде, в котором он был составлен изначально.



В чем тогда смысл бизнес-плана, если он постоянно меняется и никогда не выполнятся в точности? Смысл в том, чтобы в каждый момент времени все участники проекта хорошо понимали цель, которая перед ними стоит, и знали средства её достижения. И — что более важно — при изменении обстоятельств могли скорректировать план так, чтобы их учесть.

Давайте попробуем составить упрощённый бизнес-план для компании «Драйв» (см. рубрику «Жизненная ситуация», описанную в начале занятия) и познакомиться с каждым из его разделов.

## Какие разделы входят в бизнес план

Бизнес-план должен содержать:

- Краткое резюме бизнес-плана (аннотация).
- Цели и задачи проекта.

- Описание продуктов.
- План маркетинга.
- Производственный план.
- Организационный план.
- План персонала.
- Финансовый план.

**1. Резюме бизнес-плана** напишем в самом конце, поскольку оно будет следовать из всех остальных разделов бизнес-плана.

**2. Цели и задачи проекта.** В этом разделе подробно описывается идея проекта и задачи, которые будет решать компания.

**Пример.** Цель проекта: предоставить жителям города *N*, желающим разнообразить свой досуг, услугу проката снегоходов в зимнее время и квадроциклов в летнее время. «Драйв» поможет гражданам организовать активный отдых для всей семьи на природе.

**3. Описание продуктов.** Что представляют собой товар или услуги, предлагаемые вашей компанией?

**Пример.** Основные услуги: обучение управлению снегоходом и квадроциклом, прокат снегоходов и квадроциклов по одному из нескольких живописных маршрутов, проложенных от пункта проката, находящегося в 5 километрах от города *N*. Дополнительные услуги: по окончании поездки сотрудники могут организовать отдых у костра, обед или спортивные игры на природе.



**4. План маркетинга.** Чем бы ни занималась ваша компания, всегда есть компании, которые предоставляют похожие услуги или производят аналогичные товары. Маркетинговый план описывает ситуацию на рынке и цели и тактику компании на нём.

В маркетинговом плане следует указать приблизительный размер рынка, описать основных конкурентов и ваши основные отличия от них, план продаж, цены на продукцию, а также методы её продвижения.

Как правило, оценить объём рынка будет непросто, потому что вы столкнётесь с недостатком данных. О неизвестных данных вам придётся делать предположения. В этом случае надо постараться, чтобы эти предположения были максимально логичными.

**Пример.** Хотя «Драйв» пока не имеет конкурентов в городе *N* по прокату снегоходов и квадроциклов, т. е. подобный рынок пока не существует, мы можем оценить потенциальный рынок.

*а*) *Объём рынка.* Для начала оценим объём рынка проката снегоходов. Оценить объём рынка нам помогут следующие данные:

– сколько жителей проживает в городе *N* и ближайших пригородах;
– доля жителей города *N*, которые хотели бы совершить поездку на снегоходе;
– количество часов в год, которые эти люди готовы кататься на снегоходах;
– стоимость часа аренды снегохода.

Число жителей города узнать несложно. Предположим, в городе *N* вместе с пригородами живёт 300 000 человек. Нам вряд ли получится найти информацию о числе жителей, которые хотели бы прокатиться на снегоходах. Поэтому мы можем сделать приблизительную оценку. Подобный активный отдых заинтересует в основном людей в возрасте от 18 до 40 лет, которые составляют примерно 30 % всех жителей города. Предположим, из них около половины ведёт активный образ жизни. Поскольку существует много других зимних видов спорта, мы предположим, что прокат снегоходов заинтересует около 1/3 из них. Получим, что всего около 5 % жителей, т. е. 15 000 человек, хотели бы прокатиться на снегоходе. Можем также предположить, что одна треть из них хотели бы прокатиться в качестве пассажиров (у снегохода два места). Если они готовы кататься в среднем 1 час в год, то общая потребность рынка — 10 000 часов проката в год. Если стоимость поездки составляет 1500 р. в час, то объём рынка равен 10 000 × 1500 = 15 000 000 р. в год.

Аналогичным образом мы можем оценить рынок проката квадроциклов. Если предположить, что стоимость поездки, длина сезона и спрос будут такими же, то объём рынка тоже составит 15 000 000 р. в год.

*б) Конкуренты.* Прокат снегоходов и квадроциклов конкурирует со многими другими видами зимнего и летнего отдыха, такими, как организация турпоходов, хоккей, прокат коньков и лыж, пейнтбол, игры на природе и др. Также в перспективе возможен вход других игроков на рынок проката снегоходов и квадроциклов.

*в) Стратегия компании на рынке.* Компания «Драйв» будет развивать популярность данного вида отдыха в регионе и постепенно увеличивать парк снегоходов и квадроциклов. Выше мы оценили, что объём рынка может составить 10 000 прокатных часов в год. Учитывая, что всего в году около 50 выходных и праздничных зимних дней, то с учётом 8-часового рабочего дня на один снегоход придётся около $50 \times 8 = 400$ прокатных часов в год. Тогда для удовлетворения потенциального спроса может потребоваться $10\,000/400 = 25$ снегоходов. Сразу приобретать 25 снегоходов рискованно, поскольку потенциальные потребители ещё не знакомы с данной услугой и спрос будет возрастать постепенно. Поэтому целесообразно начать с 10 машин разной мощности, из которых 3 будут использоваться инструкторами, и увеличивать парк по мере возрастания спроса.

Прокат квадроциклов будет наиболее популярным в летний период. Поэтому мы, так же как и для снегоходов, можем считать, что потенциально потребуется 25 квадроциклов, но начать следует с 10 машин.

*г) Продвижение.* Чтобы клиенты узнали о новой возможности следует:

- дать рекламу на местном телеканале;
- создать веб-сайт и обеспечить его появление в первых строчках поисковых систем по запросу «прокат снегоходов город *N*»;
- создать группу в одной из социальных сетей, в которой сообщать о мероприятиях компании;
- разместить рекламный щит на пути от города к пункту проката.

Подсчитаем общие затраты на продвижение в течение первого года:

- изготовление двух видеороликов за 60 000 р. каждый (один ролик — для зимнего времени, один — для летнего);
- размещение рекламы на местном телеканале: 2 минуты в день каждый день в течение года по цене 700 р. за минуту ($2 \times 700 \times 365 = 511\,000$ р.);
- создание веб-сайта: 50 000 р.;
- поддержка веб-сайта и группы в социальной сети: 180 000 р. (один фрилансер за 15 000 р. в месяц);
- аренда рекламного щита: 120 000 р. в год.

Всего получаем 921 000 р. в первый год. Начиная со второго года, когда клуб «Драйв» уже будет достаточно известным, телевизионную рекламу можно сократить до одной минуты в день, кроме того, уже не придётся нести затраты на создание видеоролика и веб-сайта. Поэтому начиная со второго года затраты составят 556 000 р.

**5. Производственный план.** В этой части бизнес-плана необходимо указать все материальные затраты проекта — как регулярные, так и капитальные. Капитальными называются крупные одноразовые затраты, например покупка техники или ремонт зданий. Если вы собираетесь начать собственное производство, в бизнес-плане следует описать, где и как будет производиться товар.

**Пример.** Основные текущие материальные затраты — это горюче-смазочные материалы (ГСМ), затраты на ремонт техники и транспортный налог. Капитальные затраты: закупка техники, прокладка трасс, оборудование гаража, строительство беседок и оборудование площадки.

За 400 часов езды на снегоходе (за год) расход бензина может составить около 4000 литров, а масла — около 100 литров. Расход бензина и масла на квадроцикле примерно в два раза меньше. При цене 25 р. за литр бензина и 400 р. за литр масла затраты на ГСМ составят около 140 000 р. на один снегоход и 70 000 р. на один квадроцикл. Дополнительные затраты на каждый снегоход и квадроцикл: 4000 р. (налог) + 3000 р. (техобслуживание). Поскольку машины используются интенсивно,

заложим 20 000 р. в год на мелкий ремонт и замену запасных частей на каждый снегоход и квадроцикл. Всего получается около 170 000 р. на один снегоход и около 100 000 р. на один квадроцикл. На 10 снегоходов и 10 квадроциклов получим 2 700 000 р. затрат в год.

Добавим инвестиции в прокладку трасс, оборудование помещения, гаража и площадки в первый год: 1 500 000 р. Затраты на поддержание территории и трасс в последующие годы — 400 000 р. в год.

Чтобы приобрести 10 снегоходов и 10 квадроциклов, потребуются значительные разовые инвестиции. Поэтому, вместо того чтобы покупать машины, мы можем воспользоваться лизингом.

**Лизинг** — это долгосрочное средство финансирования, при котором лизинговая фирма приобретает по желанию своего клиента необходимые ему машины и оборудование, а клиент получает это оборудование в аренду. В конце срока лизинга клиент может приобрести оборудование по остаточной стоимости.



Мы можем приблизительно рассчитать платежи по лизингу, если будем знать стоимость машин и срок лизинга. Если компания будет использовать машины, бывшие в употреблении, но находящиеся в хорошем состоянии, то стоимость одного снегохода составит около 200 000 р., а одного квадроцикла — 150 000 р. Тогда общая стоимость машин составит 3 500 000 р. Если срок лизинга составит 5 лет, то ежегодные выплаты составят около 900 000 р. В эту сумму уже заложены проценты по лизингу и прибыль лизинговой фирмы. Учитывая, что машины используются достаточно интенсивно, мы можем считать, что их остаточная стоимость через 5 лет будет равна нулю и компания не сможет получить дополнительную прибыль от их продажи в конце срока. Их просто спишут.

25
26
27
28
29

В итоге получаем материальные затраты (за исключением маркетинга) в первый год: 5 100 000 р., а начиная со второго года: 4 000 000 р. в год.

**6. Организационный план.** Здесь необходимо написать о планируемой численности персонала и организационной структуре, организационно-правовой форме компании и налоговой системе.

**Пример.** Организационная структура компании: генеральный директор и три инструктора, которые самостоятельно будут заправлять и обслуживать снегоходы и квадроциклы, а также принимать заявки. Форма организации — ООО. Система налогообложения упрощённая: взимается налог 15 % с доходов за вычетом расходов.

**7. План персонала.** Сколько персонала и какой квалификации понадобится вначале? Сколько персонала должно работать в компании, когда производство выйдет на полные обороты? Где вы будете искать специалистов и какие условия планируете им предложить?



**Пример.** Сотрудников можно найти через сайты поиска работы (www.hh.ru, www.job.ru и др.). Также можно найти подходящих людей на интернет-форумах, посвящённых езде на снегоходах и квадроциклах. Зарплата и социальные выплаты на каждого инструктора составят 20 000 р. в месяц, а на генерального директора — 50 000 р. в месяц. Всего получим $(3 \times 20\,000 + 50\,000) \times 12 =$ $= 1\,320\,000$ р. в год.

**8. Финансовый план.** Финансовый план содержит информацию о доходах и затратах в первый и последующие годы, чистой прибыли по годам, необходимых инвестициях на начальном этапе и сроках окупаемости проекта.

**Пример.** При подсчёте выручки мы будем считать, что 7 снегоходов и 7 квадроциклов будут сдаваться в прокат в течение 400 часов в год (остальные машины будут использоваться инструкторами). Тогда ежегодная выручка от проката снегоходов и квадроциклов составит $2 \times 400 \times 7 \times 1500 = 8\,400\,000$ р. Затраты представлены в таблице:

| Затраты, тыс. р. | 1-й год | 2-й год | 3-й год | 4-й год | 5-й год |
|---|---|---|---|---|---|
| Маркетинг | 921 | 556 | 556 | 556 | 556 |
| Персонал | 1320 | 1320 | 1320 | 1320 | 1320 |
| Материальные затраты | 5100 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 |
| Итого | 7341 | 5876 | 5876 | 5876 | 5876 |

В первый год прибыль до уплаты налогов составит 1 млн 59 тыс. р., а начиная со второго года — приблизительно 2,5 млн р. ежегодно. Налог на прибыль для компании «Драйв» составляет 15 %. Чистая прибыль составит 900 000 р. в первый год и 2,15 млн р. в последующие годы.

При этом необходимые инвестиции составят 1,6 млн р. (оборудование помещения, гаража и площадки, создание видеороликов и веб-сайта).



**9. Резюме бизнес-плана (краткая аннотация)**

Это самая важная часть бизнес-плана. От того, насколько хорошо она написана, будет зависеть, прочтут ли потенциальные инвесторы весь остальной бизнес-план.

В резюме опишите в нескольких словах, в чём состоит суть проекта, какова ситуация на рынке, на котором будет действовать компания, и результаты, которые компания может получить. Резюме должно быть кратким и понятным человеку, далёкому от этой отрасли. Оно должно давать чёткое представление о том, чем будет заниматься компания и на чём она будет зарабатывать.

*Пример резюме:*

*«Результатом настоящего проекта является создание пункта проката снегоходов и квадроциклов «Драйв» в 5 км от города N.*

*В настоящий момент в городе N и его окрестностях отсутствуют пункты проката снегоходов и квадроциклов. Учитывая*

25
26
27
28
29

*популярность данного вида отдыха в регионах со сходными климатическими условиями, в городе N может возникнуть устойчивый спрос на данные услуги.*

*Мы оцениваем потенциальный спрос на прокат снегоходов в 10 000 часов в год и такой же спрос на прокат квадроциклов при стоимости проката 1500 р. в час. Для удовлетворения подобного спроса может потребоваться парк из 25 снегоходов и 25 квадроциклов.*

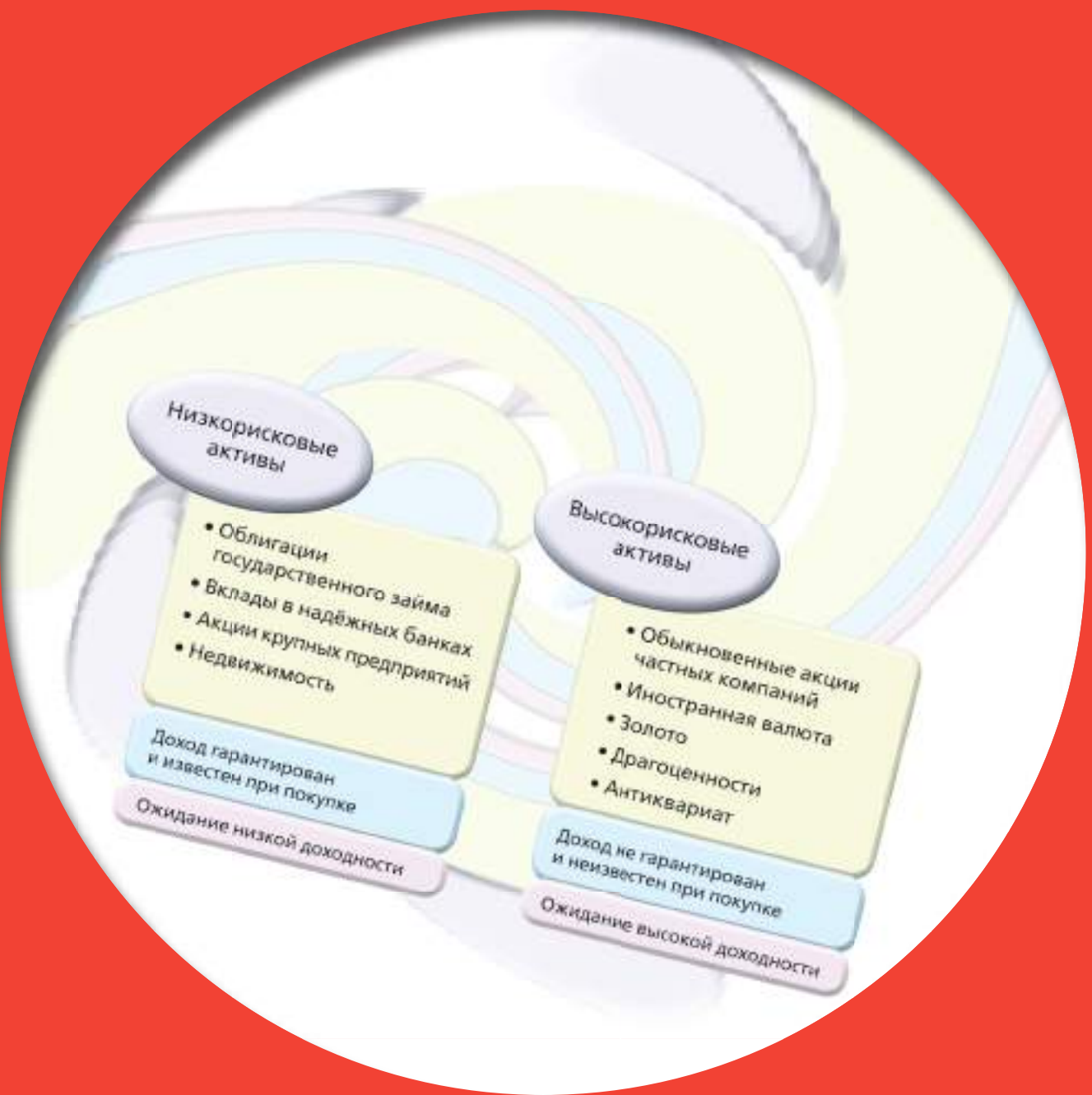
*Проект прокатного парка «Драйв» предполагает получение в лизинг 10 снегоходов и 10 квадроциклов различной мощности, бывших в употреблении, но находящихся в хорошем состоянии. Кроме того, предполагается прокладка нескольких трасс, подходящих для прогулок на снегоходах и квадроциклах.*

*Необходимые инвестиции составят 1,6 млн р. Чистая прибыль в первый год составит около 350 тыс. р., чистая прибыль во второй и последующие годы составит 1,6 млн р. Срок окупаемости проекта —1 год».*

*ПРАКТИКА*

*Групповой проект 28.1*

Разбейтесь на группы по 3—4 человека. Соберитесь вместе и обсудите, какой бизнес вы хотели бы организовать. Выберите одну бизнес-идею. Она должна быть реалистичной и подходить для вашего региона. Подготовьте презентацию бизнес-плана этой идеи в PowerPoint или Keynote. Руководствуйтесь планом и примером, описанными в данном занятии пособия. Приготовьтесь презентовать вашу бизнес-идею на занятии. В презентации должен участвовать каждый член вашей команды.


Низкорисковые активы
• Облигации государственного займа
• Вклады в надёжных банках
• Акции крупных предприятий
• Недвижимость
Доход гарантирован и известен при покупке
Ожидание низкой доходности
Высокорисковые активы
• Обыкновенные акции частных компаний
• Иностранная валюта
• Золото
• Драгоценности
• Антиквариат
Доход не гарантирован и неизвестен при покупке
Ожидание высокой доходности

тема

# 8

# РИСКИ В МИРЕ ДЕНЕГ: КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ РАЗОРЕНИЯ

30
31
32

ЗАНЯТИЕ 30

# УЧИМСЯ ОЦЕНИВАТЬ И КОНТРОЛИРОВАТЬ РИСКИ СВОИХ СБЕРЕЖЕНИЙ



## Жизненная ситуация

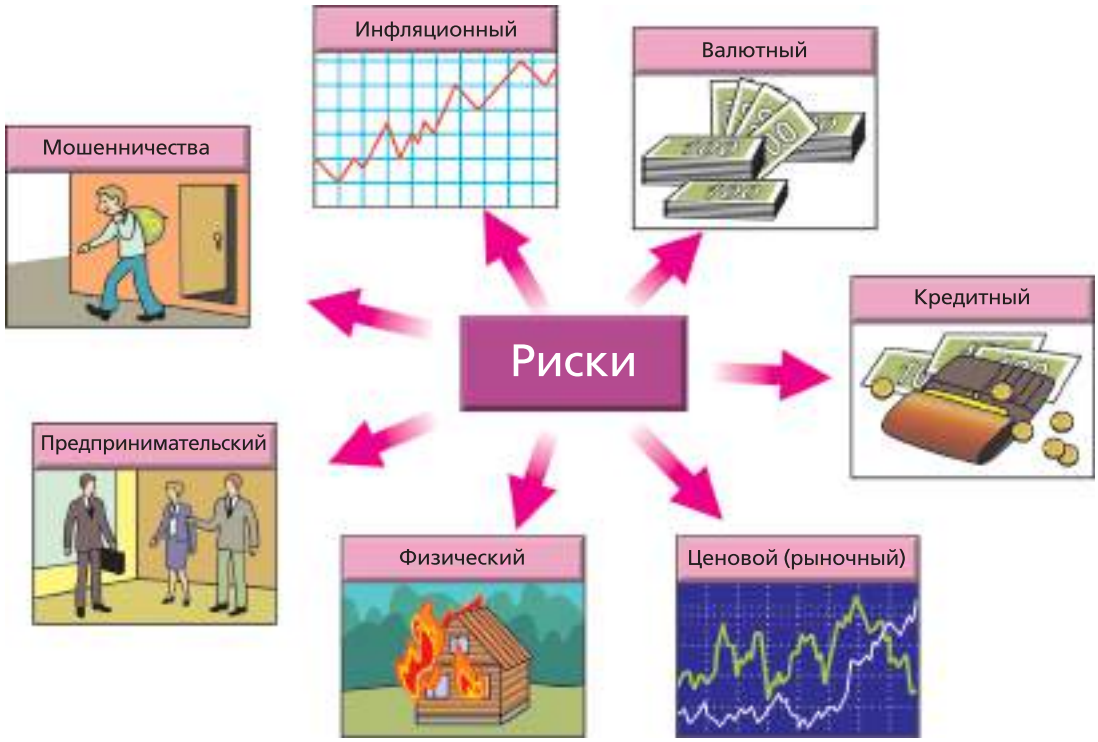
Имущество ваших дяди и тёти включает:

- квартиру, за которую они уже на 70 % погасили ипотечный кредит в долларах;
- сбережения в рублях (200 тыс. р. наличными и 300 тыс. р. на сберегательном вкладе в банке);
- акции металлургического предприятия, где работает ваш дядя.

Каким рискам они подвергаются и как от этих рисков защититься?

На предыдущих занятиях мы не раз затрагивали тему риска. Теперь пришло время обобщить эти знания и научиться контролировать свои финансовые риски.

Основные виды риска, которым может подвергаться ваш капитал, представлены на схеме.






Давайте поговорим подробнее о каждом из них.

## Инфляция

Это самый распространённый вид финансового риска, потому что он затрагивает абсолютно всех, у кого есть сбережения. Инфляция заставляет ваши денежные накопления обесцениваться. Более того, из-за инфляции сокращается и ваша зарплата: цены на товары и услуги растут постоянно, а зарплата — время от времени. Поэтому вы не раз можете столкнуться с ситуацией, когда ещё полгода назад зарплаты на жизнь хватало, а сегодня уже нет.

Инфляция — это риск, потому что никто не может точно предсказать, какой она будет. Есть определённые ожидания экономистов — прогноз инфляции. Лучшая защита на случай, если

инфляция окажется такой, как прогнозировали, — сберегательный вклад. Ставки по вкладам обычно выше прогнозного уровня инфляции. Поэтому вы не только защищаете свои сбережения, но и получаете доход.

Но инфляция может оказаться выше, чем предрекали экономисты. Она может оказаться даже выше ставки по вашему вкладу. Тогда часть своих сбережений вы потеряете.

Высокая инфляция часто имеет политические причины. Нередко она возникает при смене политического режима, когда новые власти либо отпускают цены, которые регулировало предыдущее правительство, либо начинают в большом количестве печатать деньги, чтобы профинансировать обещанные народу реформы. Когда ЦБ печатает новые и новые банкноты, в стране становится больше денег, но товаров и услуг больше не становится. Получив новые деньги, население начинает их тратить. Фирмы замечают увеличение спроса на свои продукты и повышают цены.

Чтобы лучше понять, откуда берётся гиперинфляция и какие она имеет разрушительные последствия для общества, читайте рубрику «Это интересно» в конце занятия.



ВАЖНО:

Если в России или другой стране, где вы будете жить, начнётся высокая инфляция (больше 10 %), вам нужно принять меры по защите своих сбережений как можно скорее. Вы сможете защитить свои сбережения от набирающей темпы инфляции, переведя их:

- в неденежную форму;
- в иностранную валюту.

Из неденежных средств защиты сбережений от инфляции наиболее распространены золото и другие драгоценные металлы, потому что их просто купить и продать. Но они могут приносить довольно низкий доход. Тем, у кого на счетах хранятся особо крупные суммы, лучше вложить деньги в недвижимость и получать доходы от аренды. Правда, продать дом или квартиру потом будет гораздо сложнее, чем золото.

Перевести деньги в иностранную валюту и обратно проще, чем в неденежную форму. Но прежде чем это сделать, убедитесь, что страна, валюту которой вы покупаете, не находится в такой же ситуации, как Россия. Если там тоже наблюдается высокая инфляция, лучше поискать валюту, которая не обесценивается так быстро, или неденежные средства сбережения.

### Вопрос для размышления

Допустим, у вас нет сбережений и вы, наоборот, взяли большой долгосрочный кредит. Будет ли вам лучше или хуже, если в будущем инфляция окажется намного выше прогнозов?

**НА ЗАМЕТКУ:**

В теме 6 «Финансовые механизмы работы фирмы» мы сравнивали фиксированную и переменную зарплаты. Если в стране на протяжении долгого времени наблюдается высокий уровень инфляции (выше 10 %), договаривайтесь с работодателем о переменной зарплате, зависящей от стоимости проданной или произведённой продукции. Тогда ваша зарплата будет расти вместе с ростом цен на товары и услуги.



## Валютный риск

В августе 1998 г., когда государство объявило дефолт, рубль подешевел в 3 раза за один день. Следовательно, все импортные товары по отношению к рублю подорожали. Те граждане, которые откладывали сбережения только в рублях на крупную покупку, были вынуждены отказаться от своих планов.

Чтобы максимально защитить свои сбережения от колебаний курса рубля, используйте одну из двух стратегий:

- Если вы копите на что-то конкретное, копите в той валюте, в которой предстоят траты. Например, если вы мечтаете поехать учить английский в Америке, сделайте долларовый вклад, а если немецкий в Германии — откройте депозит в евро. Это правило относится и к крупным покупкам, которые вы будете делать в России за рубли, но которые ввозятся из-за границы (например, немецкая машина).
- Если вы не копите ни на что конкретное, помните о диверсификации: храните деньги в 2—3 разных валютах.

## Кредитный риск

Кредитный риск — это угроза того, что человек или организация, которые должны вам денег, обанкротятся и не смогут с вами расплатиться. Какие финансовые услуги несут в себе кредитный риск? Это в первую очередь банковские вклады и облигации. Страховые компании тоже становятся вашими должниками, когда возникает страховой случай, и могут оказаться не в состоянии выплатить компенсацию.

Чтобы сократить кредитный риск своего капитала:

- распределяйте банковские вклады так, чтобы все они были застрахованы в ССВ;
- если покупаете облигации, диверсифицируйте;
- не покупайте облигации нестабильных компаний (несмотря на то что они сулят высокую доходность) и сберегательные сертификаты малоизвестных банков;
- выбирайте крупные страховые компании с высоким рейтингом надёжности.

## Ценовой (или рыночный) риск

Этот вид риска возникает, когда вы вкладываете деньги в финансовый продукт с нефиксированным доходом, например акции или паи ПИФов, а также облигации, которые вы собираетесь продать раньше срока погашения. Вы можете снизить рыночный риск:

- диверсифицируя свой инвестиционный портфель;
- тщательно выбирая компании;
- переводя деньги в более надёжные инструменты в нестабильной экономической ситуации;
- просто не участвуя в игре на фондовом рынке, если вы не любите риск.

Ценовому риску подвергаются и ваши пенсионные сбережения в НПФ, так как УК вкладывает часть этих средств в фондовый рынок. Поэтому проверяйте рейтинг надёжности НПФ, прежде чем перевести туда свои пенсионные накопления.



## Физический риск

Помимо ваших сбережений, риску подвергаются ваше имущество и здоровье. Автомобиль может быть повреждён в ДТП или

угнан. Квартира/дом может пострадать от пожара, наводнения или ограбления. Травма или тяжёлое заболевание могут лишить вас заработка, а вашу семью — кормильца.

Лучшая защита от этих рисков — страхование.

НА ЗАМЕТКУ:

Помните, что вы можете страховать не только имущество, но и здоровье и трудоспособность.

## Предпринимательский риск

Предпринимательский риск — это дополнительный риск, который берут на себя владельцы бизнеса. Вы вкладываете деньги в предприятие, не зная, будет ли оно успешным в будущем. Чтобы не нанести большой урон семейному бюджету, начав новый бизнес, следуйте таким правилам:

- не вкладывайте всё до копейки. Привлекайте стороннее финансирование, которое позволит разделить риск с партнёрами;
- не берите кредит под залог квартиры, чтобы при неблагоприятном развитии событий семья не оказалась на улице.



## Риск мошенничества

Вы можете потерять деньги не только в случае, если добровольно пойдёте на риск, или в силу непреодолимых физических явлений. Причиной может стать и недобросовестное поведение финансового партнёра. Это может быть:

- партнёр по бизнесу, который тайно переводит деньги компании на свои счета;
- работодатель, который не платит налоги и отдаёт вам зарплату в конверте;

- инвестиционная компания, которая предлагает огромную доходность, но на самом деле не вкладывает ваши деньги, а использует на то, чтобы расплатиться с другими вкладчиками (такой вид мошенничества называется финансовой пирамидой);
- кредитная организация, которая маскирует высокий процент под низкий с помощью скрытых комиссий и штрафов;
- пункт обмена валюты, выдающий фальшивые купюры, и т. д.

ВАЖНО:

Наилучшая стратегия для защиты от финансового мошенничества — это:

1) знать как можно больше видов мошенничества, чтобы в опасной ситуации вовремя отказаться от сделки;
2) знать свои законные права. Если действия сотрудника финансовой организации кажутся вам сомнительными, найдите в Интернете ЗПП (Закон о защите прав потребителей) и выясните, как эта ситуация регулируется законом РФ;
3) став жертвой финансового мошенничества, обязательно обращаться в правоохранительные органы. Многие граждане России совершают ошибку, не заявляя об акте мошенничества, не веря, что закон будет на их стороне или что преступников удастся поймать. Как показывает практика, большинство этих историй могло бы закончиться без потерь для пострадавшего, если бы он обратился в суд или полицию.



О наиболее распространённых и опасных видах финансового мошенничества мы поговорим на одном из следующих занятий.

Все варианты защиты от разных видов риска показаны на схеме на с. 368.

Вернёмся к жизненной ситуации, описанной в начале занятия. Ваши родственники подвержены инфляционному риску, потому что у них есть денежные сбережения, часть из которых не лежит в банке. Они также подвержены валютному риску, потому что

| Вид риска | Защита |
|---|---|
| Инфляционный | Сберегательный вклад; в случае очень высокой инфляции — золото, иностранная валюта |
| Валютный | Сбалансированный портфель инвестиций в разных валютах |
| Кредитный | ССВ, диверсификация, анализ рейтингов надёжности |
| Рыночный | Диверсификация, тщательный анализ, консервативный подход, особенно во время экономического спада |
| Физический | Страхование |
| Предпринимательский | Разделение риска с партнёрами, разграничение собственности семьи и собственности фирмы |
| Мошенничества | Знание законов, обращение в правоохранительные органы |



расплачиваются по кредиту в долларах, а сбережения и зарплата дяди — в рублях. Кроме того, квартира подвержена физическому риску, если она не застрахована. Так как у дяди и тёти есть акции, они берут на себя ещё и ценовой (рыночный) риск. Защитной стратегией было бы: 1) застраховать квартиру; 2) перевести часть сбережений в доллары США; 3) положить часть наличных в банк, если они не нужны дяде и тёте прямо сейчас. Также можно использовать часть сбережений на досрочное погашение кредита, если дядя и тетя не копят деньги на что-то ещё, например — на машину. Что касается акций, то вряд ли вашим родственникам удастся сократить риск без потери доходности. Поэтому они должны сами оценить своё отношение к риску и принять решение: держать акции дальше или перевести деньги в менее рисковый инструмент.

## Это интересно
## Случаи высокой инфляции в России

### Инфляция после Великой Октябрьской революции (1918—1924)

Сформированному после свержения царской власти Временному правительству постоянно не хватало денег на содержание армии. Проблему эту оно решало просто: печатало столько новых денег, сколько было нужно. Эту же политику продолжили большевики, которым потребовались деньги для выполнения своих революционных обещаний. Они не стали отказываться от старых царских денег, а просто выпустили параллельно новые — советские знаки (или совзнаки).

Но рост денежной массы не был подкреплён ростом реального производства товаров и услуг. Крестьяне, например, скрывали свои запасы хлеба. Они не желали обменивать хлеб на деньги, потому что знали: на эти деньги им не удастся купить промышленные товары и сельскохозяйственный инвентарь, так как в стране их просто нет. В 1921 г. ситуация усугубилась неурожаем в сельском хозяйстве и голодом. В результате за 6 лет деньги обесценились в 50 млрд раз, т. е. цены удваивались каждые 2 месяца!

Представьте, что вы устраиваетесь на работу с зарплатой 50 000 р., а через 2 месяца это уже 25 000 р. Или что со своей зарплаты в 50 000 р. вы пытаетесь накопить на компьютер стоимостью 40 000 р., откладывая по 10 000 ежемесячно. В условиях умеренной инфляции вы накопите за 4—4,5 месяца. Но при таких темпах роста цен, как в 1918—1924 гг., через 2 месяца компьютер будет стоить уже 80 000 р., а через 4 месяца — 160 000 р. Получается, что вы не накопите на него никогда!

Остановить гиперинфляцию тогда удалось лишь созданием новых денег — червонцев, которые были обеспечены реальным золотом, а значит, почти не подвержены инфляции.

Правительство запустило их в оборот вместе с совзнаками и приняло решение: больше не печатать новых червонцев, а покрывать все дефициты бюджета выпуском совзнаков. Таким образом, червонцы остались твёрдой валютой, а совзнаки продолжили обесцениваться и постепенно были вытеснены червонцами.

**Инфляция в эпоху перестройки (1992—1995)**

Ваши родители должны хорошо помнить эпоху перестройки. В Советском Союзе цены на все товары и услуги устанавливались государством. Развал СССР в 1991 г. поставил правительство в сложную ситуацию, и оно начало увеличивать количество денег в экономике. Это сопровождалось резким снижением производства на предприятиях, которые в условиях новой рыночной экономики потеряли большинство государственных заказов. Цены же до 1992 г. оставались фиксированными и искусственно заниженными. В результате сложился дисбаланс между спросом (на руках у населения было много денег) и предложением товаров и услуг. Начался дефицит: прилавки магазинов опустели. В 1992 г. правительство отказалось от контроля цен, чтобы восстановить баланс в экономике. Цены сразу же начали расти, но так как параллельно государство продолжало печатать деньги и выдавать кредиты предприятиям, баланс не устанавливался очень долго: начался период высокой инфляции. За один только 1992 год она составила 2600 %, т. е. цены удваивались каждые 2,5 месяца. (Вернувшись к нашему примеру с покупкой компьютера, видим, что, хоть инфляция и ниже, чем в начале XX в., копить всё равно не получится.) Так в начале 1990-х гг. россияне снова потеряли все свои сбережения.

## *ПРАКТИКА*

### *Задание для выполнения вместе с родителями 30.1*

*а*) Спросите у родителей про инфляцию 1992—1995 гг. Были ли тогда у них или ваших бабушек и дедушек сбережения? Смогли ли они их сохранить? Если да, то как?

*б*) Спросите, помнят ли родители «чёрный вторник» 1994 г. и дефолт 1998 г. Что случилось с их сбережениями? Что можно было бы сделать, чтобы спасти сбережения?

*в*) Помнят ли родители то время, когда россияне в 1990-х гг. предпочитали расплачиваться друг с другом долларами, а не рублями и почти все цены обозначались в «условных единицах»? Чем это было вызвано? От каких рисков люди пытались защититься? Почему тогда почти никто не пользовался банковскими вкладами для сохранения сбережений?

### *Задача 30.1*

Допустим, вам предлагают следующие инвестиционные инструменты (везде указана чистая доходность после уплаты налогов):

- сберегательный вклад в рублях со ставкой 9 %;
- сберегательный вклад в долларах США со ставкой 6 %;
- золото с ожидаемой доходностью 12 %;
- корпоративные облигации с ожидаемой доходностью 14 %;
- корпоративные облигации с ожидаемой доходностью 23 %;
- акции нефтедобывающей компании с ожидаемой доходностью 17 %;
- акции авиационной компании с ожидаемой доходностью 25 %;
- акции компании, занимающейся бурением и ремонтом нефтяных скважин, с ожидаемой доходностью 19 %;
- акции быстро растущей социальной сети с ожидаемой доходностью 45 %;
- доля в стартапе, основатель которого (ваш друг) обещает удвоить ваши вложения через год.

Из описанных выше инструментов составьте 3 портфеля:

– с высоким риском и доходностью 30 %;

– со средним риском и доходностью 20 %;

– с низким риском и доходностью 10 %.

В каждом из портфелей: какие инструменты участвуют и с каким весом? (Не обязательно использовать все инструменты в каждом портфеле.)

ЗАНЯТИЕ 31

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ

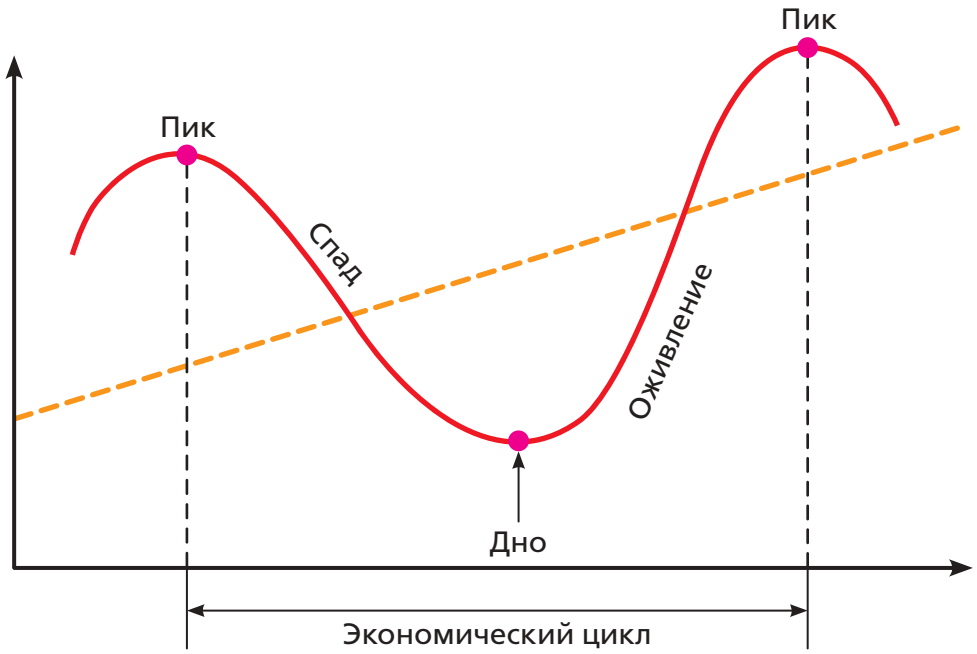


## Жизненная ситуация

В Интернете и во всех новостных передачах по телевизору говорят о наступлении экономического кризиса. Как вести себя в подобной ситуации? Какие риски возникают во время кризиса и как защитить свои сбережения?

## Экономические циклы

Если проследить историю всех финансовых кризисов XX — начала XXI в., можно заметить, что они возникают через определённые промежутки времени, а спады в экономике сменяются бурным ростом. Это явление называют экономическими циклами.




Фазы экономического цикла



**Экономические циклы** — это регулярные колебания экономики, при которых периоды быстрого роста сменяются периодами спада.

Волны экономических циклов бывают разной интенсивности и продолжительности, но все они имеют общие фазы: 1) пик, 2) спад/рецессия, 3) дно, 4) оживление/подъём.

Есть несколько показателей, по которым экономисты определяют фазы циклов.

| Показатель | Экономический спад | Экономический рост |
|---|---|---|
| Реальный ВВП | Падает | Растёт |
| Объём инвестиций и выданных кредитов | Падает | Растёт |
| Уровень безработицы | Растёт | Падает |

**Произведённый ВВП** (валовой внутренний продукт) — это суммарная стоимость всех конечных товаров и услуг (без учёта промежуточных услуг и материалов), произведённых на территории страны за определённый период.

**Реальный ВВП** — ВВП в ценах какого-то конкретного года (т. е. очищенный от инфляции). Используется для сравнения ВВП разных лет. Например, ВВП некоторой страны в 2010 г. составил 3 млрд долл., а в 2011 — 3,3 млрд долл. Инфляция была 6 %. Значит, реальный ВВП вырос примерно на 4 %.

Реальный и номинальный ВВП и другие показатели можно найти на сайте Федеральной службы статистики (www.gks.ru).

НА ЗАМЕТКУ:

Инфляция, изменение валютных курсов и процентных ставок не являются индикаторами той или иной фазы экономического цикла. Например, рост цен обычно наблюдается на фазе экономического подъёма, но может быть и во время рецессии. Так, энергетический кризис 1973—1975 гг. сопровождался высокой инфляцией.



## Что говорит нам теория экономических циклов

• Кризисы не вечны: рано или поздно начнётся подъём, поэтому:

– если вы потеряли работу, не стоит отчаиваться в поисках новой;
– не продавайте ценные бумаги, когда они уже сильно упали в цене. Лучше дождаться подъёма;
– во время кризиса выгодно покупать недвижимость: сейчас она подешевела, но когда-нибудь снова вырастет в цене, поэтому, если есть возможность совершить покупку сейчас, стоит поспешить. И напротив, если собираетесь продать недвижимость, повремените со сделкой до подъёма экономики.

30

31

32

Это нужно знать!

**Экономические циклы** — это регулярные колебания экономики, при которых периоды быстрого роста сменяются периодами спада.

• Подъёмы не вечны: рано или поздно наступит перегрев экономики и деловая активность пойдёт на спад. Вот почему необходимо помнить:

– о рисках инвестирования в акции — они не всегда будут расти;

– о кредитном риске и «правиле ССВ»: даже банк с отличным кредитным рейтингом на пике цикла может разориться на дне цикла.

А теперь, чтобы лучше понять, какие бывают кризисы и чем они грозят населению, давайте познакомимся с несколькими кейсами второй половины XX и начала XXI в.

## Энергетический кризис 1973—1975 гг.



Экономический спад 1973—1975 гг. был одним из самых серьёзных во 2-й половине XX в. Он наступил после почти двух десятилетий послевоенного роста. В результате войны на Ближнем Востоке страны — члены ОПЕК[34] ограничили в 1973 г. поставки нефти в США и Западную Европу. Из-за возникшего дефицита мировая цена на нефть подскочила с 2,5 до 11 долл. за баррель всего за полгода. Поскольку нефть в то время была основным энергоресурсом, затраты большинства американских и европейских компаний резко возросли. Предприятия были вынуждены сокращать объёмы производства, так как не могли использовать подорожавший ресурс в том же количестве, что и раньше. Начались массовые увольнения и безработица. Одновременно фирмы стали поднимать цены на свои товары и услуги, чтобы хоть как-то покрыть высокие затраты. Положение уволенных рабочих оказалось вдвойне неприятным: цены росли и заработать было негде.

[34] Организация стран — экспортёров нефти. В 1970-е гг. состояла в основном из стран Ближнего Востока, а также нескольких африканских и латиноамериканских государств.

Этот кризис помог развитым западным странам и Японии осознать свою зависимость от цен на нефть. Они стали активно осваивать другие источники энергии (например, атомную энергетику) и проводить энергосберегающую политику.

В СССР кризис 1973—1975 гг. не ощущался, так как в Советском Союзе была своя нефть. Но этот кризис сыграл важную роль в становлении России как крупного экспортёра нефти. Когда цены выросли в 5 раз, советские власти поняли, что продавать нефть за рубеж выгодно. Многие экономисты считают, что именно с этого момента началась сильная зависимость российской экономики от цен на нефть. Поскольку отчисления от экспорта нефти составляют значительную часть бюджета страны, падение мировых цен всегда приводит к сокращению деловой активности в России, удешевлению ценных бумаг российских компаний, снижению курса рубля и росту безработицы.

ВАЖНО:

Когда цены на нефть растут, делайте сбережения в рублях и смело инвестируйте в российские компании; когда нефть дешевеет, переводите часть средств в иностранную валюту и не покупайте российские ценные бумаги, особенно выпущенные нефтяными компаниями.



## Дефолт в России (1998 г.)

После развала СССР Россия постоянно нуждалась в финансовых займах из-за границы, и к концу 1990-х гг. скопился огромный государственный долг. Одни только процентные выплаты по кредитам и гособлигациям в пользу иностранных инвесторов составляли 10 млрд р. в год.

Причинами кризиса, разразившегося в 1998 г., стали: 1) снижение цен на нефть и другие энергоресурсы; 2) финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, подорвавший доверие западных банков

к развивающимся экономикам; 3) завышенные социальные обязательства, сохранившиеся от эпохи СССР, которые правительство уже было не в состоянии финансировать. Российским властям становилось всё труднее занимать деньги у банков и международных финансовых организаций. И наконец они оказались в ситуации, когда выплачивать проценты по кредитам стало нечем.

В августе 1998 г. правительство объявило дефолт по государственным краткосрочным облигациям (ГКО)[35]. Одновременно ЦБ отпустил курс рубля к доллару, который до того поддерживал на более-менее постоянном уровне. Рубль тут же обесценился в 1,5 раза, а через несколько месяцев — в 3 раза. Во столько же обесценились рублёвые сбережения населения. Но на этом проблемы не закончились. Банки перестали возвращать вклады населению. У многих из них вскоре была отозвана лицензия. Так некоторые люди потеряли даже не часть, а все свои сбережения.

Всё это сопровождалось спадом производства (без того ещё не окрепшего) и умеренным ростом безработицы. Сильного роста безработицы тогда не произошло только потому, что её уровень до дефолта уже был достаточно высок. В 1998 г. доля незанятого населения выросла с 10 до 12—13% и оставалась такой на протяжении 3 лет.



## Это интересно

**Почему большая дебиторская задолженность подвергает фирмы риску во время кризисов**

Во всём мире в бизнесе развита практика торговли в кредит. Когда происходит сделка между двумя компаниями, покупатель платит с некоторой отсрочкой. Эта отсрочка называется *дебиторской задолженностью*. От быстрого падения курса рубля в 1998 году эта задолженность стала резко обесцени-

[35] Государство не выполнило обязательства в национальной валюте перед иностранными инвесторами и некоторыми видами юридических лиц. В отношении российских физических лиц дефолта не было. Но они пострадали от последовавших за дефолтом падения курса рубля и разорения банков и предприятий малого бизнеса.

ваться. Предприятия, имевшие много должников, вдруг осознали, что на возвращённые 2–3-месячные долги уже невозможно пополнить запасы материалов по новым ценам. В тот год от недостатка средств закрывались тысячи фирм. Вспомните этот пример, если когда-нибудь откроете собственный бизнес и у вас появится дебиторская задолженность.

Кризис 1998 года сыграл важную роль в жизни страны, причём у него были как отрицательные, так и положительные последствия.

**Последствия кризиса 1998 г.**

| Негативные | Позитивные |
|---|---|
| Краткосрочный рост безработицы и инфляции, разорение банков и, как следствие, падение уровня жизни населения. | Удешевление рубля сделало российские товары более дешёвыми на мировом рынке, а значит, более конкурентоспособными. Это дало толчок развитию российской промышленности. |
| До 1998 г. в России бурно развивался частный мелкий бизнес. Ежедневно регистрировались сотни новых фирм и индивидуальных предпринимателей. После дефолта многие из них разорились, и население стало воспринимать предпринимательство как чересчур рискованное занятие. Это сильно затормозило развитие частного предпринимательства в России. | Кризис стал своеобразным фильтром для неэффективных банков и предприятий. После 1998 г. на рынке остались только самые эффективные фирмы. |
| Серия банкротств и обесценение рубля подорвало доверие граждан к банкам и национальной валюте. На несколько лет самым популярным средством сбережения стали наличные доллары США. | События 1998 г. заставили правительство задуматься о создании Агентства по страхованию вкладов. |

Меньше всего от кризиса 1998 г. пострадали те, кто хранил:

- часть сбережений в иностранной валюте;
- сбережения в государственном банке или крупнейших частных банках, у которых имелось больше шансов выстоять во время кризиса (ССВ тогда ещё не было).

## Кризис «.com» в Америке (2000–2001)

Если энергетический кризис 1970-х гг. имел вполне материальные причины, то так называемый кризис «.com» («дот ком») — это классический пример лопнувшего пузыря на фондовом рынке. Благодаря распространению Интернета в 1997 г. начался быстрый рост акций телекоммуникационных и интернет-компаний. Вооду-шевлённые высокими темпами роста инвесторы кинулись скупать акции, поднимая их цены ещё выше. До 2000 г. нарастал спекулятивный биржевой пузырь. Появилось много молодых компаний, чьи названия содержали приставку «e-» или окончание «.com» (что и дало имя кризису). Даже старые компании стали переиме-



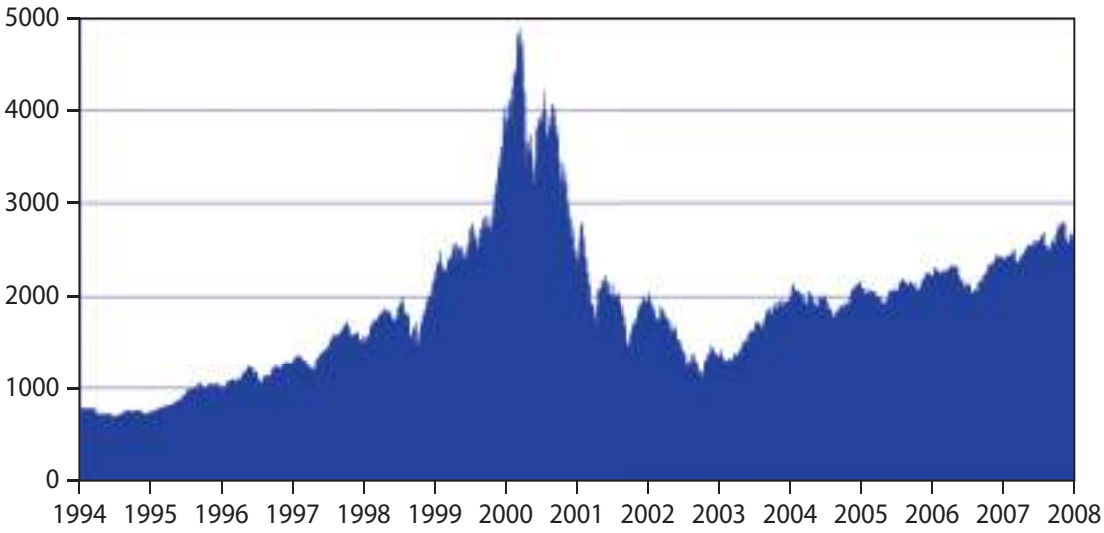



**График 1.** Индекс Nasdaq (биржи для высокотехнологичных компаний, где торговались большинство .com-компаний)
Источник: Nasdaq

новываться. Считалось, что прибавление к имени компании окончания «.com» уже само по себе может поднять стоимость её акций в несколько раз за несколько лет.

Тогда многие полагали, что главным критерием успеха интернет-проекта является не прибыль и даже не выручка, а количество пользователей. В итоге на IPO выходили сотни убыточных компаний, никогда не имевших прибыли: инвесторы надеялись, что прибыль появится позже. В 2000 г. инвесторы поняли, что они ошиблись. Стало ясно, что акции интернет-компаний переоценены, и они начали резко падать в цене, а с ними и остальной фондовый рынок.

Так, акции производителя интернет-оборудования Cisco потеряли 86 % стоимости, а стоимость акций Amazon.com упала со 127 до 7 долларов! Банкротство телефонного гиганта WorldCom, уличённого в фальсификации бухгалтерских счетов и искусственном завышении прибыли, стало третьим крупнейшим банкротством в истории США. В результате кризиса тысячи программистов потеряли работу. Инвесторы, вложившиеся в ценные бумаги телекоммуникационных и интернет-компаний, понесли серьёзные убытки. С 2000 по 2002 г. фондовый рынок потерял в общей сложности 5 трлн долларов. Однако на другие отрасли банкротства компаний и безработица почти не распространилась, и масштабного кризиса не последовало.

Этот кризис показал, какую опасность таят ценовые пузыри на фондовом рынке и что нужно диверсифицировать свои сбережения, а не вкладывать их все в одну «модную» отрасль.



## Мировой финансовый кризис (начался в 2008 г.)

Официально о кризисе заговорили по всему миру в сентябре 2008 г. Тогда после новостей о банкротстве крупнейшего инвестиционного банка «Lehman Brothers» резко упали фондовые рынки многих стран. Но предпосылки для начала кризиса появились ещё в 2006—2007 гг.

– В США начался ипотечный кризис. Участились случаи невыплат населения по ипотеке, стали падать цены на недвижимость, банки и ипотечные агентства начали нести убытки. Оказалось, что на рынке ипотечного кредитования давно назревал пузырь, который рано или поздно должен был лопнуть.

– В начале и середине 2000-х гг. на фондовом рынке стали очень популярны производные финансовые инструменты — деривативы[36], позволявшие торговать с большим плечом. А как вы помните из темы 2 «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов», чем больше плечо, тем выше риски. В итоге мировой финансовый рынок, перенасыщенный высокорисковыми инструментами, резко отреагировал на ипотечный кризис в США, и ситуация усугубилась.

– Эти события совпали с периодом рекордно высоких цен на нефть и сырьё в целом. Начиная с 2000 г. цены на ресурсы и продукты питания постоянно росли и в 2008 г. достигли такого уровня, который уже наносил вред всей мировой экономике. Например, в январе 2008 г. цена нефти впервые за свою историю превысила 100 долларов за баррель, а к лету 2008 г. поднялась уже почти до 150 долларов. Издержки производства стали слишком высоки, и экономика начала замедляться.



Так начался один из самых тяжёлых мировых кризисов. По уровню паники среди инвесторов его, пожалуй, превосходила только Великая депрессия в США в 1920—1930-х гг. И чем пессимистичнее были инвесторы, тем глубже проваливались рынки и больше страдали компании по всему миру. Вот лишь некоторые негативные черты этого кризиса:

• Сбережения населения в виде акций и облигаций обесценивались.

• Массовые банкротства банков. Только к США за 5 лет было ликвидировано около 500 банков.

• Рос уровень безработицы. В некоторых странах Западной Европы он достиг 20 %. Особенно сильно пострадали работники финансового сектора и автомобильной промышленности (ведь

[36] Опционы, фьючерсы и кредитные свопы (CDS).

значительная доля автомобилей продаётся в кредит, а получить кредит в условиях кризиса стало гораздо сложнее).

• Крупнейшие предприятия оказались на грани разорения. Правительства многих стран были вынуждены выкупать доли в крупных предприятиях, чтобы спасти их от разорения и сохранить рабочие места для населения.

• Во второй половине 2008 г. происходило падение цен на нефть. От этого сильно пострадала экономика России. Сократились доходы государственного бюджета, значительную часть которых составляют налоговые поступления от экспорта нефти. Из-за удешевления нефти упал курс рубля. Пострадали граждане, хранившие сбережения только в рублях, и компании, покупавшие материалы и оборудование за границей.

• Возникла угроза еврозоне. В 2009—2011 гг. размер внешнего долга отдельных стран (например, Греции, Ирландии, а потом и Испании) достиг критической отметки. Это подрывало доверие к единой европейской валюте — евро. Обсуждалась возможность выхода «проблемных» стран из еврозоны[37].

• Происходили политические кризисы в отдельных странах. Чтобы погасить свои внешние долги, некоторым странам пришлось повышать налоги, увольнять государственных служащих или снижать пенсии и социальные пособия. Это вылилось в массовые протесты населения.



Другие последствия:

• Росла цена золота. Золото почти всегда дорожает, когда падают фондовые рынки и разоряются банки. Инвесторам кажется, что это самое надёжное средство сбережения. Поэтому они начинают скупать золото, повышая его цену. Кризис 2008 г. не был исключением.

• Росло доверие к экономике Китая. В 2008—2009 гг., когда в большинстве стран деловая активность сильно снизилась, промышленность Китая, в отличие от США, Западной Европы и России, продолжала расти.

---

[37] Однако на момент написания этого пособия (весна — лето 2013 г.) евро оставался стабильной валютой.

## Как вести себя, когда настанет кризис

• Удостовериться, что все ваши сбережения в банках застрахованы ССВ, т. е. вы не держите сберегательных сертификатов и не имеете вклады на сумму свыше страхового лимита в одном банке.

• Если кризис затронул только вашу страну, а в остальном мире всё более-менее спокойно, — покупать иностранную валюту.

• Не хранить наличные деньги (чтобы защитить сбережения от инфляции).

• Держаться за своё рабочее место и отложить деньги, чтобы иметь «подушку безопасности» на случай увольнения.

• Не брать кредитов. Во-первых, вы можете потерять работу и вам нечем будет расплачиваться по кредиту. Во-вторых, кризисы могут сопровождаться падением доверия банков к клиентам и повышением процентных ставок. Лучше дождаться более выгодных условий.

• Покупать драгоценные металлы, в первую очередь золото.

• Не покупать акции и корпоративные облигации, так как во время кризисов они сильно падают в цене. Единственное исключение — ценные бумаги контрциклических отраслей. Если вы сумеете купить их в самом начале кризиса, это поможет сбалансировать ваш портфель и сократить риски.

• Если у вас уже есть ценные бумаги и вы не успели продать их, когда кризис только начинался, не спешите их продавать. Продав ценные бумаги на дне экономического цикла, вы точно потеряете. Наберитесь терпения и дождитесь подъёма фондового рынка.

## *ПРАКТИКА*

### *Задание для выполнения вместе с родителями 31.1*

Узнайте у родителей, как отразились дефолт 1998 г. и финансовый кризис 2008 г. на вашей семье. Проанализируйте, что потеряли ваши родители в то время и как можно было бы защититься от риска потерь, если бы они его предвидели. Изложите результаты вашего обсуждения с родителями в коротком эссе. (200—300 слов)

### *Упражнение 31.1*

*а*) Найдите на сайте Росстата (www.gks.ru) данные о ВВП России с 1990-х гг. по прошлый год. Как менялся номинальный ВВП? Как менялся реальный ВВП? Прослеживается ли по реальному ВВП цикличность экономики? Выделите несколько циклов. Как долго длился рост и как долго продолжался спад в каждом из этих циклов? Какие важные события сопровождали рост и спад экономики?

*б*) Найдите в Интернете данные о реальном ВВП США с 1970 по прошлый год[38]. Прослеживается ли по реальному ВВП цикличность экономики? Выделите несколько циклов. Какова средняя длина цикла? Совпадали ли циклы в США с циклами в России? Если есть несовпадения, то как вы можете их объяснить?



### *Упражнение 31.2*

Сегодня, когда человечество сталкивается с обилием информации, умение выделить из большого объёма текста наиболее важные моменты и систематизировать их приобретает особую ценность. Это упражнение поможет вам научиться кратко суммировать прочитанную информацию.

---

[38] Например, на сайте американского Бюро экономического анализа (Bureau of Economic Analysis) в разделе «ВВП» (www.bea.gov/national/index.htm#gdp) вы можете загрузить данные в Excel, нажав на ссылку «Current-dollar and real GDP (Excel)».

Заполните таблицу:

| | Финансовый кризис 2008—2010 гг. | Кризис «.com» | Дефолт 1998 г. в России | Энергетический кризис 1973—1975 гг. |
|---|---|---|---|---|
| Причины | | | | |
| Последствия для населения: | | | | |
| • Безработица | | | | |
| • Потеря сбережений | | | | |
| Последствия для банковской системы | | | | |
| Последствия для разных отраслей экономики | | | | |
| Стратегия наименьших потерь | | | | |

# ЗАНЯТИЕ 32

# ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО



## Жизненная ситуация 1

Вы увидели в Интернете рекламу, где некая финансовая организация предлагает вклады с доходностью 200 % годовых. Стоит ли обращаться в эту организацию?

## Жизненная ситуация 2

Ваша знакомая получила sms о том, что она выиграла в лотерею 50 000 р. Чтобы получить приз, она должна позвонить по указанному номеру и продиктовать свои паспортные данные. Вы подозреваете, что это сообщение ложное, и предупреждаете её. Но знакомая не видит ничего дурного в том, чтобы продиктовать свои данные: она ведь ничего не потеряет, так почему бы не попробовать? Какому риску подвергает себя ваша знакомая?

30
31
32

## Фальшивомонетчики

Самый простой и распространённый вид финансового мошенничества — подделка купюр. Расцвет этого вида мошенничества пришёлся на 1990-е гг., когда многие сделки (в том числе и по обмену валюты) проводились нелегально, «с рук». Но и сегодня риск встречи с фальшивомонетчиками существует, например в пунктах обмена валюты. Они работают по одной из двух схем:

- Вы приносите в пункт обмена настоящие деньги, и вам меняют их на фальшивые.
- Вы приносите в пункт обмена настоящие деньги. Вас просят положить их в лоток для совершения обмена. Сотрудник обменного пункта (которого обычно не видно за маленьким окошком) что-то делает с вашими деньгами, возвращает их вам обратно через лоток и говорит, что не может произвести сделку, так как ваши деньги фальшивые. На самом деле ваши деньги были настоящие, но, когда они попали в руки сотруднику обменного пункта, он заменил их на подделку.

Доказать свою правоту в этом случае будет очень сложно. Если такое произойдёт с вами или вашими близкими, вы, конечно же, должны сразу обратиться в полицию. Но, к сожалению, фальшивомонетчики сегодня стали очень осторожными и обыски в таких обменных пунктах зачастую ничего не дают. Поэтому лучше вообще не допускать попадания в такую ситуацию. Старайтесь не покупать и не продавать валюту в ларьках-обменниках. Обратитесь в ближайшее отделение банка, где на купленную валюту вам выдадут чек. Если по какой-то причине вы не можете поменять деньги в банке, попробуйте узнать о конкретном ларьке-обменнике в Интернете, введя в поисковике его физический адрес. Если обменный пункт был когда-то уличён клиентами в мошенничестве, информация об этом, скорее всего, появится на форумах и в блогах.

## Фальшивые банки

### Это интересно

**Кредитная карта от несуществующего банка**

В начале 2013 г. в Интернете появилось два сайта банков, предлагающих ряд стандартных банковских услуг в Москве и Петербурге: «Тон-банк» и «Балткомбанк». На самом деле эти банки не имели лицензии и не были нигде зарегистрированы. Вот что пишет новостной портал Газета.ru о втором из банков.

«...Информация о «Балткомбанке» и оказываемых им услугах размещена на одноимённых сайтах в зонах .ru и .рф (оба адреса, по данным на 20.30, остаются активными). Банк якобы предлагает большой набор кредитных продуктов: потребкредиты, кредитные карты, автокредиты и ипотеку, а также размещение средств во вклады пяти видов. Но на общение в банке не настроены: по указанным контактным телефонам отвечает автоответчик, сообщая, что «все операторы заняты» и предлагая перезвонить позднее. Онлайн-заявку на сайте можно подать только на оформление кредитной карты.

На сайте утверждается, что «Балткомбанк» имеет ряд лицензий, есть и генеральная лицензия Центробанка № 2951.

Согласно размещённой на сайте электронной копии, лицензия выдана 22 мая 2007 г. за подписью первого зампреда ЦБ РФ Андрея Козлова — через полгода после убийства самого Козлова.

Лицензия № 2951 на сайте ЦБ соответствует ЗАО «Кубанский народный банк приватизации», но является недействительной, так как банк ликвидирован в сентябре 2002 г.

Офис «Балткомбанка» расположен в Санкт-Петербурге по адресу: ул. Ефимова, д. 2, указано на сайте организации. В действительности по этому адресу расположен торгово-развлекательный центр «ПИК». Представитель администрации

торгово-развлекательного центра заявил, что среди арендаторов комплекса «Балткомбанка» нет и никогда не было, передаёт РИА «Новости»...

Банк предлагал населению получить заранее одобренную кредитную карту с довольно большим лимитом — 100 000 р. Для этого нужно было заполнить анкету на сайте и перевести на счёт банка 2000 р. в качестве комиссии за открытие и обслуживание карты. Саму карту банк обещал прислать по почте. Ни один человек, заполнивший анкету и заплативший 2000 р., карту так и не получил.

Источники: Газета.ru, РИА Новости

Давайте разберёмся, в чём заключается опасность взаимодействия с такими организациями и как от них защититься. Во-первых, клиенты фиктивного банка теряли 2000 р. Во-вторых, мошенники могли использовать их полные персональные данные для получения кредитов на их имя. И в-третьих, их номера телефонов и электронные адреса могли быть проданы фирмам, занимающимся рассылкой нежелательной рекламы.

Чтобы не попасть в такую ситуацию:

- никогда не пересылайте деньги и свои персональные данные непроверенным организациям;
- если банк кажется вам подозрительным, проверьте, есть ли он на сайте АСВ, или позвоните по горячей линии АСВ и наведите о нём справки.



## Кредит на ваше имя

Оформление кредита на чужое имя — это новый распространённый вид мошенничества. Преступнику достаточно знать ваши паспортные данные и создать поддельный документ с теми же данными и собственной фотографией. После этого он идёт в

отделение банка, оформляет кредит на ваше имя, получает в кассе деньги и скрывается. А вы через несколько месяцев получаете звонок из банка с просьбой погасить проценты.

Чтобы не оказаться в подобной ситуации, вы можете сделать следующее:

– Не предоставлять свои паспортные данные непроверенным организациям, особенно если вас просят переслать их через Интернет или в sms/mms и вы ни разу не имели дела с данной организацией лично. Одна преступная группа собирала данные, присылая людям на мобильный телефон sms о том, что они выиграли приз в лотерее и для получения необходимо прислать фотографию своего паспорта (вспомните жизненную ситуацию 2).

– Если вы потеряли (или у вас украли) паспорт, заявите об этом в полицию. Тогда его объявят в розыск и оповестят об этом банки.

– Если на ваше имя всё-таки взяли кредит мошенники, первым делом сообщите банку, что вы такого кредита не брали. Банк может проверить это с помощью графологической экспертизы (сверки подписей на контракте и в вашем паспорте) или посмотрев запись с камер видеонаблюдения, где вместо вас в отделение приходил другой человек.

– Если банк продолжает настаивать на том, что кредит брали именно вы, обратитесь в полицию.



## Финансовые пирамиды

Вернёмся к жизненной ситуации 1. Здесь мы, очевидно, имеем дело с финансовой пирамидой.

**Финансовая пирамида** работает по следующему принципу: организаторы пирамиды собирают у вкладчиков деньги (продают ценные бумаги пирамиды), но не вкладывают эти деньги в экономику, а оставляют у себя. Они объявляют о росте курса своих ценных бумаг, и, когда старые вкладчики

30

31

32

хотят снять деньги с процентами, с ними расплачиваются деньгами новых вкладчиков. Получается пирамида.

Пирамиды обычно обещают сверхвысокую доходность: 200—300 %, а иногда и 1000 % в год. Так как поначалу число вкладчиков всё время растёт, организаторы пирамиды могут какое-то время поддерживать её платёжеспособность. Например, в первый месяц бумаги пирамиды купили 1000 человек. За месяц её бумаги выросли на 50 %. В следующем месяце к пирамиде присоединились ещё 2000 вкладчиков. Даже если все старые 1000 вкладчиков захотят забрать через месяц свои деньги, у пирамиды будет чем с ними расплатиться. 2000 новых вкладчиков принесут в казну пирамиды больше, чем взнос 1000 старых вкладчиков, умноженный на 1,5.

ВАЖНО:

Никогда не имейте дела с пирамидами!



Опасность пирамиды заключается в том, что рано или поздно она рухнет. Слишком много вкладчиков одновременно захотят продать свои ценные бумаги. Организаторы пирамиды поймут, что расплатиться со всеми не получится, приостановят выплаты, а потом скроются с оставшимися деньгами. Конечно, есть шанс, что вы снимете деньги раньше, чем это произойдёт, и тогда пирамида приумножит ваши средства. Но вероятность такого исхода очень низкая. Обычно человек, окрылённый мечтой быстро разбогатеть, несёт деньги в пирамиду снова и снова и попадает на крючок. Чтобы лучше понять, насколько опасны могут быть пирамиды, ознакомьтесь с историей МММ.

**Это интересно**

**История МММ**

Самой масштабной финансовой пирамидой в истории России по праву считается пирамида МММ, которая проработала с 1992 по 1994 г.

В 1992 г. МММ начала привлекать деньги под сверхвысокие проценты (до 1000 % годовых) и запустила масштабную рекламную компанию на ТВ. МММ продавала населению акции и «билеты». (Последние были созданы, чтобы формально обойти запрет Минфина на выпуск всё новых и новых акций компании.)

Привлечённые сказочными процентами россияне кинулись покупать ценные бумаги МММ. По разным данным, вкладчиками МММ стали от 10 до 15 миллионов семей. На самом деле руководство МММ никуда не инвестировало деньги вкладчиков, акции МММ не торговались на бирже, а стоимость акций каждый день лично определял глава МММ Сергей Мавроди. Но уровень финансовой грамотности населения постсоветского периода был очень низок, и люди не видели обмана. Билеты МММ стали популярнейшим средством сбережения. Люди и фирмы расплачивались ими друг с другом и дарили родным на юбилеи и свадьбы. Котировки МММ печатались почти во всех газетах и объявлялись по радио и ТВ. Домохозяйки с замиранием сердца следили за жизнью героев рекламы МММ из семьи Голубковых, которые благодаря вкладам в МММ покупали шубу, машину и путёвку за границу. В рекламе в гости к Голубковым приходила даже звезда популярного в 1990-е гг. бразильского сериала «Просто Мария».

В начале 1994 г. в СМИ прозвучало несколько заявлений правительства об уклонении МММ от налогов. Государственные деятели предостерегали население от инвестиций в МММ. В итоге летом 1994 г. среди вкладчиков разгорелась паника, и они толпами стали приходить в офисы МММ за деньгами. МММ стала медленно производить выплаты. Выстроились огромные очереди. Люди стояли на улице в жару, некоторым становилось плохо. В конце июля МММ объявила о падении стоимости акций в 127 раз! Миллионы людей потеряли все свои сбережения.

Сергея Мавроди попытались арестовать, но он объявил о своём намерении баллотироваться в Государственную думу. Он провёл поспешную агитационную кампанию, раздавая избирателям на улицах билеты МММ, и они проголосовали за него. Так он получил депутатскую неприкосновенность и ещё несколько лет избегал ареста. Позже он зарегистрировал интернет-пирамиду, в которой потеряли деньги тысячи вкладчиков из США и Европы. Против него даже возбуждала дело Комиссия по ценным бумагам США. Арестовали Сергея Мавроди только в 2003 г. Он был приговорён к 4,5 года лишения свободы и освобождён в 2007 г.

1000 билетов МММ с портретом основателя пирамиды Сергея Мавроди

И вот в 2011 г. он запустил новую пирамиду МММ-2011, а в 2012 г. — МММ-2012. На этот раз он публично объявил, что это пирамиды. Но, несмотря на его заявление, миллионы россиян снова понесли в МММ свои деньги, как в казино. Эта история показала, что финансовые пирамиды не пережиток прошлого. Финансовая грамотность некоторых россиян ещё настолько низка, что они снова попадают на удочку мошенников.

Как распознать пирамиду? Во-первых, пирамиды обещают очень высокую доходность — сотни процентов в год. Во-вторых, создатели пирамиды обычно не могут подробно объяснить, куда идут деньги вкладчиков и откуда их организация получает доходы.

ВАЖНО:

Помните, что удвоить или утроить свой капитал за 1 год невозможно (если вы не вкладываете его в собственный бизнес, являясь при этом очень удачливым предпринимателем). В погоне за сказочно высокими процентами вы рискуете остаться ни с чем.

## Куда заявить о случае финансового мошенничества

Вы можете сообщить лично о подозрительном поведении финансовой организации в местное отделение полиции или оставить заявку на Правоохранительном портале МВД РФ (www.112.ru) в разделе «Срочная связь» — «Приём обращений» или на сайте Роспотребнадзора (rospotrebnadzor.ru/virtual/feedback/).

## *ПРАКТИКА*
### *Упражнение 32.1*

В каких из описанных ниже случаев вам стоит отнестись к действиям финансовой организации с подозрением? В чём именно её можно заподозрить? Что делать в этой ситуации?

*а*) Вы открываете вклад в банке, и сотрудник банка снимает копию с вашего паспорта.

*б*) Вы хотите купить фильм в Интернете, и для оплаты на сайте требуется ввести ваши паспортные данные.

*в*) Менеджер инвестиционной компании обещает вам доходность 150—200 % годовых и подробно описывает стратегию, которая позволит получить такой доход. Правда, вы его не очень хорошо понимаете.

*г*) Вы решили поменять валюту в банке. Кассир просвечивает ваши деньги на специальном аппарате, чтобы проверить их подлинность.

*д*) Вы читали журнал и увидели в нём объявление о лотерее. Вам предлагают сложить все цифры вашей даты рождения, произвести с ними несколько арифметических действий, и, если получится число, указанное в объявлении, вы выиграете 100 000 р. Вы произвели все действия, и оказалось, что ваша дата рождения выигрышная. Вы звоните по указанному номеру. Сотрудник call-центра поздравляет вас и просит сообщить паспортные данные для оформления выигрыша.

*е*) Вы находитесь на вокзальной площади. На ней есть банк и три обменных пункта. Вы видите, что в одном из обменных пунктов курс продажи и покупки гораздо выгоднее, чем в банке и остальных обменных пунктах.

*ж*) Ваш брат уговаривает вас вложить деньги в акции какого-то акционерного общества. Он говорит, что, если привлечёт 10 новых вкладчиков, ему вернут вложенные им деньги + 50 %.

*з*) Банк предлагает оставить заявку на получение кредитной карты на своём сайте. В заявке нужно указать свои ФИО, дату

рождения, гражданство и приблизительный ежемесячный доход. Если заявка будет одобрена, банк обещает прислать сотрудника, который оформит карту.

*Задание для выполнения вместе с родителями 32.1*

Расспросите родителей или других родственников и друзей, становились ли они когда-нибудь жертвами финансового мошенничества. Что именно произошло? Как бы они поступили, если бы знали заранее о таком финансовом мошенничестве? Если услышите историю, которая не была описана на этом занятии, поделитесь ею со своей учебной группой.

Дополнительное образование

Серия «Учимся разумному финансовому поведению»

Издание для дополнительного образования

**Жданова Александра Олеговна**

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Материалы для обучающихся. СПО

Редакторы *Е. А. Вигдорчик, В. В. Антонов, Т. А. Чамаева, Л. М. Бахарева*
Художественный редактор *А. М. Драговой*
Художники *Ю. М. Аратовский, И. А. Сакуров, Н. А. Бачинская*
Компьютерная вёрстка *Н. Н. Смирнова*
Макет и обложка художника *А. М. Драгового*
Корректоры *Е. В. Барановская, Ж. Ш. Арутюнова*

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

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