

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 27.05.2025 15:40:19

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

Методические указания

по выполнению практических работ

по дисциплине «**Основы финансовой грамотности**»

для студентов направления подготовки /специальности

09.02.01 КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ И КОМПЛЕКСЫ

Пятигорск

Методические указания для практических занятий по дисциплине «Основы финансовой грамотности» составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО, предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 09.02.01 Компьютерные системы и комплексы.

Пояснительная записка

Данные методические указания предназначены для оказания помощи студентам в выполнении практических работ по учебной дисциплине «Основы финансовой грамотности».

В результате освоения учебной дисциплины «Основы финансовой грамотности» обучающийся должен **уметь**:

- 1) выполнять несложные практические задания по анализу состояния личных финансов;
- 2) анализировать структуру семейного бюджета;
- 3) формулировать финансовые цели, предварительно оценивать их достижимость;
- 4) анализировать несложные ситуации, связанные с гражданскими, трудовыми правоотношениями в области личных финансов;
- 5) различать виды ценных бумаг;
- 6) определять практическое назначение основных элементов банковской системы;
- 7) различать виды кредитов и сферу их использования;
- 8) рассчитывать процентные ставки по кредиту;
- 9) выявлять признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц;

В результате освоения учебной дисциплины «Основы финансовой грамотности» обучающийся должен **знать**:

- 1) группы потребностей человека;
- 2) экономические явления и процессы общественной жизни;
- 3) влияние инфляции на повседневную жизнь;
- 4) виды налогов;
- 5) сферы применения различных форм денег.

Практическое занятие №1

Раздел 1. Личное финансовое планирование

Тема 1.1. Семейный бюджет. Контроль семейных расходов

Цель: научиться составлять личный бюджет и определять его баланс, планировать расходы, выявлять риски возникновения дефицита бюджета и применять инструменты его предотвращения.

Теоретическая часть:

1. Личный бюджет. Структура, способы составления и планирования личного бюджета

Бюджет – совокупность доходов и расходов за определенный период времени.

Личный бюджет – это ваш персональный план доходов и расходов на определенный период – месяц, квартал, год.

Семейный бюджет – это план доходов и расходов семьи на определенный временной период (месяц или год).

Доход - это деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, отдельного лица или какого-либо рода деятельности.

Денежные доходы семьи могут включать поступления денег в виде:

-заработной платы за работу по найму (на основной работе, по совместительству или на своем предприятии);

- доходов от индивидуальной трудовой деятельности, доходов от бизнеса;
- дивидендов по акциям, процентов по вкладам в банк;
- доходов от сдачи в аренду недвижимости (квартиры, дачи, гаража);
- доходов от продажи недвижимости, продукции с приусадебного хозяйства, личных вещей;
- стипендий, пенсий, пособий на детей;
- алиментов, помощи родных и близких;
- подарков, призов, выигрышей;
- возврата налогов; - грантов;
- наследства.

Расход – это затраты, издержки, потребление чего-либо для определенных целей:

- расходы на жилье (аренда, налоги, страховка, содержание дома, квартплата);
- расходы на питание (продукты, кафе и рестораны);
- долги (долги, кредиты);
- расходы на транспорт (автомобиль, проезд на общественном транспорте, такси);
- расходы на отдых (отпуск, хобби, культурные мероприятия);
- личные расходы (одежда, косметика, развлечения, книги, лечение и оздоровление);
- сбережения (резервный фонд, пенсионные накопления, инвестиции);
- другие расходы.

Семейный бюджет всегда нуждается в планировании. Этот вопрос нельзя игнорировать, живя только текущим моментом, нужно думать и о перспективе. Секрет благополучия заключается в умении составлять общий бюджет и правильно распределять заработанные средства.

Формирование семейного бюджета напрямую зависит от ежемесячных денежных поступлений супругов и предполагаемых трат. Различают несколько видов доходов семьи:

- Постоянные. К данному виду относятся стипендии, пенсии, заработная плата, пособия, проценты по банковским вкладам, прибыль от сдачи недвижимости в аренду и т.д.

- Временные и одноразовые. В данном случае речь идет о подарках, премиях, выигрышах и заемных средствах.

Структура расходов не менее разнообразна и переменчива. Можно выделить две группы издержек:

- Первичные. К ним относят траты, которые при всем желании сложно исключить. Каждая семья нуждается в продуктах питания, обуви и одежде. Также часть семейного бюджета уходит на плату за жилье, коммунальные услуги и налоги.

- Вторичные. Данная группа расходов связана с приобретением собственной жилплощади, машины, бытовых электроприборов, предметов роскоши и т.д.

Для составления бюджета необходимы следующие действия:

- 1) определение статей доходов и расходов;
- 2) запись доходов и расходов;
- 3) группировка доходов и расходов;
- 4) расчет разницы между полученными доходами и произведенными расходами;
- 5) постоянный учет доходов и расходов.

Структура личного (семейного) бюджета отражена в таблице 1.

Таблица 1 - Структура личного (семейного) бюджета

Доходы		Расходы	
Статьи дохода	Сумма в рублях	Статьи расхода	Сумма в рублях
<i>Постоянные:</i>		<i>Постоянные:</i>	
Заработная плата		Питание	
Стипендии, пенсии		Оплата коммунальных услуг	
<i>Разовые:</i>		<i>Переменные:</i>	
Подарок, выигрыш		Отдых, лечение	
Общий доход		Общий расход	

По завершении периода желательно сравнить, насколько смогли уложиться в запланированный бюджет, смогли ли достичь целей по увеличению своего капитала. Желательно проанализировать бюджет постатейно и по всем статьям, где были существенные отклонения разобрать причину отклонений.

При суммировании всех записей о расходах и всех записей о доходах за период вы получите один из трех результатов (таблица 2).

Таблица 2 – Баланс личного (семейного) бюджета

Соотношение	Вид бюджета
$D < P$ (доходы меньше расходов)	Дефицитный
$D = P$ (доходы равны расходам)	Сбалансированный
$D > P$ (доходы превышают расходы)	Профицитный (избыточный)

Наличие бюджета помогает управлять своими финансами таким образом, чтобы двигаться к достижению своих финансовых целей и реализации планов. Вы начинаете руководствоваться четким планом действий, а не интуицией. Это будет помогать как при принятии серьезных финансовых решений, так и при расстановке приоритетов в ежедневных тратах. Наличие бюджета служит фундаментом создания собственного капитала.

2. Личный финансовый план: финансовые цели, стратегия и способы их достижения

Личный финансовый план - план достижения ваших личных финансовых целей. По мере взросления человек понимает, что перед ним в жизни стоят важные финансовые задачи. Например, они могут выглядеть следующим образом (рис.1)



Рисунок 1 – Пример крупных финансовых задач семьи

И поскольку решение этих задач требует крупных средств – человек приходит к необходимости личного финансового планирования. Личный финансовый план (ЛФП) – это инструмент долгосрочного планирования (рис.2). Он рассчитывает ряд путей к достижению важных для вас целей — чтобы выбрать из них оптимальный.



Рисунок 2 - Структура финансового плана

Этапы построения личного финансового плана (рис.3):



Рисунок 3 – Построение личного финансового плана

1. Определить свои финансовые цели. При формулировании цели необходимо пройти трехэтапный процесс финансовой оценки ваших целей (таблица 3):

- 1) Какова ваша цель?
- 2) Когда вы хотите её осуществить?
- 3) Сколько это будет стоить?

Таблица 3 – Определение целей

<i>Неправильно сформулированная цель</i>	<i>Правильно сформулированная цель</i>
Сделать ремонт в квартире	Сделать ремонт в квартире через 6 месяцев. Потребуется около 100 000 руб.
Поехать летом на море	Поехать на море всей семьей летом 2019 года в Сочи. Ориентировочные расходы составят 100 000 руб.
Купить новую машину	В мае 2020 года купить новую машину Hyundai Creta. С учетом продажи старой машины доплата составит 500 000 руб.
Накопить на образование ребенка	За 6 лет накопить на образование ребенка в МГУ. 4 года по 300 000 руб. Итого понадобится 1 200 000 руб.

Цели должны иметь: временное ограничение, денежную оценку, конкретику (место отдыха, количество человек, марка машины, название вуза и т. д.). Кроме того, они должны быть реалистичными.

Цели разделяют на (табл.4):

- краткосрочные (в течение текущего года),
- среднесрочные – со сроком от 1 до 5 – 6 лет;
- долгосрочные – через 10 и более лет.

Таблица 4 – Виды целей

Краткосрочные цели	Среднесрочные цели	Долгосрочные цели
Через 6 месяцев купить ноутбук Asus X7561JA за 30 000 руб.	Через год поехать отдыхать в Грецию на 12 дней семьей из 4 человек. Стоимость путевки 2 500 \$ + текущие расходы 1 000 \$. Итого: 3 500 \$.	Через 20 лет выйти на пенсию и иметь пассивный доход в размере 700 \$ ежемесячно.
Через 3 месяца обновить телефон. Купить новый Нолот 9 стоимостью 20 000 руб.	За 5 лет накопить деньги на 3-комнатную квартиру в своем городе площадью 125 кв. м в сумме 45 000 \$.	

2. Определить свои финансовые возможности

Определите, какие источники дохода у вас есть и какие расходы Вы обычно несете каждый месяц, т.е. выделите ваши активы и обязательства, составив ваш личный бюджет.

Определите сколько денег вы можете откладывать в виде сбережений.

$$\text{Сбережения} = \text{Доходы} - \text{Расходы}$$

3. Сопоставить цели с возможностями и составить план

Сопоставив цели с возможностями, определите сроки достижения целей.

Для достижения своих финансовых целей необходимо:

1) Оптимизировать свой бюджет

Определите все ли расходы действительно необходимы, на чем можно сэкономить. Обратите внимание, что некоторые статьи из пассивов легко перевести в активы. Например, сдать в аренду неиспользуемый гараж или продать земельный участок, если не планируете на нем возводить дом. Так же и машина, если она используется для получения доходов (такси, грузоперевозки), может перейти в раздел “Активы”.

2) Найти дополнительные источники дохода (подработка)

3) Заставить свои сбережения работать (вклады, инвестиции)

Таким образом, личный финансовый план – это финансовый инструмент, помогающий анализировать и оптимизировать денежные потоки, в которых мы находимся на протяжении всей жизни. А это позволяет, в свою очередь, разработать механизм достижения поставленных целей, увидеть всю финансовую картину целиком на несколько лет вперед.

3. Дефицит семейного бюджета

Само слово дефицит характеризуется понятием нехватки чего-либо. К примеру, это может быть дефицит продуктов питания. Допустим, лето было неурожайным, и в магазинах исчезает любимая многими гречневая крупа. Факт отсутствия гречневой крупы в магазине есть не что иное, как дефицит.

Таким же образом понятие дефицит можно отнести к деньгам. Если денег не хватает на обычные семейные нужды, - это уже дефицит семейного бюджета. Перефразируем эту фразу в форме определения:

Дефицит семейного бюджета – это нехватка денежных средств, получаемых работающими членами семьи на обычные и первоочередные нужды каждого из членов семьи.

Причины образования дефицита семейного бюджета

Существует всего три основные причины, по которым образуется дефицит семейного бюджета. Подробно разобрав эти причины можно сформулировать правила, соблюдение которых позволит не допустить формирование дефицита семейного бюджета в дальнейшем.

На самом деле причин образования дефицита семейного бюджета может быть и гораздо больше, но при детальном рассмотрении они сводятся к трем основным.

1) Неумение или нежелание планировать семейный бюджет

Необдуманное и нерациональное использование получаемых денежных средств рано или поздно приведет к «пустому кошельку», то есть к дефициту семейного бюджета.

Приведу простейший пример такого финансового поведения семьи: получили заработную плату, и тут же истратили ее на новые вещи (давно хотелось), купили вкусных и дорогих деликатесов, купили новую косметику. При этом, не подумав, что деликатесы имеют обыкновение быстро съедаться, новая вещь, даже если ее приобретение было важно для семьи, не заменит булку хлеба через пару недель, также как не заменит продукты питания или очередной платеж по кредиту, купленная косметика.

В то же время, если бы семья, получив заработную плату, села, подумала и распределила, куда она будет тратить полученные денежные средства. Если бы семья посчитала, сколько денег нужно отложить на оплату коммунальных услуг, оплату обучения, расходы на продукты питания, расходы на проезд и т.п., то проблемы с отсутствием денег перед следующей заработной платой просто бы не было.

2) Неумение отказываться от импульсивных покупок

К сожалению, проблема импульсивных покупок свойственна как молодым семейным парам, так и вполне взрослым семьям с большим стажем семейной жизни.

Проблема импульсивных покупок в том, что, находясь в магазине, и имея в кармане необходимую сумму денег, даже если эти деньги нужно «тянуть» до следующей заработной платы, вы делаете эту желанную, но не жизненно необходимую в настоящее время покупку.

Придя домой, вы будете себя корить за то, что опять не сдержались, истратили деньги... Конечно, можно попробовать вернуть вещь в магазин. Но есть вещи, которые просто не могут быть возвращены обратно в магазин в силу их специфики.

А деньги уже истрачены. И вам нужно жить на что-то до следующей заработной платы.

3) Отсутствие финансовой подушки безопасности

Это из категории «где тонко там и рвется».

Пример из жизни: в квартире одновременно стало все ломаться. Сломалась микроволновая печь. Ну ладно, это не предмет первой необходимости, ее можно сдать в ремонт и подождать, пока отремонтируют. Ремонт микроволновой печи не был запланирован, но ремонт обошелся не очень дорого, существенного влияния на семейный бюджет не оказал.

Но следующим сломался смеситель в ванной комнате. Мало того, что его вырвало с корнем и вода льется во все стороны, так еще и соседей внизу затопили. Вот это уже серьезно. Вызов мастера, покупка нового смесителя для семейного бюджета оказались терпимыми. А вот необходимость делать ремонт в своей ванной комнате, да еще и компенсировать убытки у затопленных соседей снизу семейный бюджет выдержать не смог.

Нехватка денег, и полнейший дефицит семейного бюджета, - показали себя во всей своей красе.

Если бы была финансовая подушка безопасности, в такой ситуации можно было бы ею воспользоваться. А так, придется брать кредит, что ухудшит и так небольшой семейный бюджет.

Как избежать дефицита семейного бюджета

Правило 1. Всегда планировать семейный бюджет

Планировать семейный бюджет не сложно. Для этого необходимо зафиксировать на бумаге все доходы семьи, а также все основные расходы семьи.

Правило 2. Вести учет доходов и расходов семейного бюджета

Ежедневно записывать все суммы, которые были получены семьей в виде заработной платы, премий, дополнительного заработка, платежей за сдачу недвижимости, материально помощи и т.п.

Ведение семейного бюджета, записывания всех доходов и расходов семьи, очень помогает в вопросах экономии и дальнейшего рационального использования денег.

Как правило, даже анализ семейных расходов всего за один месяц позволяет найти многочисленные способы их сокращения и оптимизации семейного бюджета.

Правило 3. Избегать импульсивных покупок

Если вы знаете, что вам бывает трудно устоять перед покупкой какой-либо вещи, которая вам на самом деле не очень-то и нужна, постарайтесь не ходить в магазин, имея на руках большую сумму денег.

Не ходите в магазин с деньгами. Оставляйте их дома. Если вам сильно захочется что – либо купить, попросите продавца отложить эту вещь.

Пока вы ходите домой за деньгами, вероятно, вам расхочется ее покупать. Таким образом, вы сможете сохранить деньги.

Правило 4. Формирование финансовой подушки безопасности

Наличие финансовой подушки безопасности позволит избежать получения ненужных кредитов, залезания в ненужные долги в случае, если в семье появились непредвиденные обстоятельства.

Такие, как внеплановый ремонт или замена сантехники, необходимость приобретения лекарственных препаратов, необходимость непредвиденного ремонта автомобиля после ДТП и т.п. непредвиденные расходы.

И в случае потери работы, имея приличную финансовую подушку безопасности, вы долгое время, пока не найдете работу, сможете избегать появления дефицита семейного бюджета.

Задания:

Задание 1. Определите свои финансовые цели.

Цель	Когда?	Цена	
		текущая	будущая

Финансовые цели у всех разные. Их может быть и одна, и пять, но они должны быть осознанными.

Будущая цена = ЦЕНА × (1 + Темп роста × Количество лет)

Задание 2. Определите свои финансовые возможности.

Мои доходы		Мои расходы	
Общий доход		Общий расход	

Я могу откладывать (доходы – расходы) _____ рублей в месяц.

Это мои сбережения.

Задание 3. Сопоставьте цели с возможностями и составьте план

Цель	Когда?	Цена будущая	Скорость достижения цели, месяцы

Скорость достижения цели = Цена будущая / Сбережения в месяц

Задание 4. Ответьте на вопросы, указав возможные суммы:

- 1) Могу ли я уменьшить свои расходы, отказавшись от чего-то ненужного?
- 2) Есть ли у меня возможность дополнительного дохода?
- 3) Могу ли я заставить свои сбережения работать?
- 4) Сравни, сколько я откладываю сейчас и сколько я мог бы откладывать.
- 5) Укажите новые сроки достижения целей.

Задание 5. Составить личный финансовый план на основе анализа баланса личного (семейного) бюджета.

Задание 6. В семье Никитиных шесть человек: мать, отец, сын Никита, его старшая сестра и бабушка с дедушкой.

Бабушка продолжает работать и получает пенсию 13 550 руб. и заработную плату 15 800 рублей. Дедушка (бывший военный) получает пенсию 20 500 рублей.

Отец работает на заводе токарем и получает зарплату 29 800 рублей. Мать занимается частным предпринимательством (держит небольшой цветочный магазин) и зарабатывает в среднем 28000 в месяц. Сестра Никиты учится в университете и получает стипендию 1500 рублей. Никита учится в школе и пока не имеет своего дохода, но бабушка со своей пенсии даёт внуку 10%, а дедушка со своей – 20 %. Доходы семьи от сдачи квартиры в аренду – 10 000 рублей.

Сколько рублей составляет совокупный доход семьи в месяц? Сколько рублей составляет доход Никиты? Какова структура доходов? Изобразите графически структуру доходов семьи Никитиных.

Задание 7. Расходы семьи Кузьминых состоят из следующих статей:

- коммунальные платежи – 13% от общей суммы расходов;
- продукты питания – 32% от общей суммы расходов;
- одежда и обувь – 14% от общей суммы расходов;
- бытовая химия и предметы личной гигиены – 3,5% от общей суммы расходов;
- оплата ипотечного кредита – 19% от общей суммы расходов;
- проезд – 3 500 руб.;
- дополнительные образовательные услуги – 4,5% от общей суммы расходов;
- лекарства – 1 100 руб.;
- оплата телефона и Интернета – 1 300 руб.;

Оставшуюся сумму расходов – 2 730 руб. составляют прочие расходы.

Определить сумму расходов семьи Кузьминых в месяц (в рублях).

Какой должен быть доход семьи в месяц, чтобы при этих расходах еще ежемесячно откладывать на летний отдых 7% от общей суммы расходов?

Задание 8. Дайте 5 простых советов для экономии семейного бюджета.

Задание 9. Составить план личных (или семейных) расходов на месяц. Выявить риски дефицита личного (семейного) бюджета.

Практическое занятие №2

Раздел 2. Финансовая система РФ

Тема 2.1. Банковская система РФ

Цель: научиться рассчитывать проценты по банковским депозитам с использованием формул простого и сложного процента, рассчитывать проценты по кредитам при разных условиях кредитования.

Теоретическая часть:

1. Сущность и структура банковской системы РФ

Банковская система Российской Федерации — это совокупность взаимосвязанных элементов, которая включает Центральный банк, кредитные организации, состоящие из коммерческих банков и других кредитно-расчетных учреждений, иногда объединенных в рамках холдингов, а также банковскую инфраструктуру и банковское законодательство.

Российская банковская система имеет двухуровневую структуру:

1 уровень представлен Центральным банком РФ.

2 уровень включает банки и небанковские кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Банковская деятельность является лицензируемым видом деятельности.

Кредитная организация - это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Законом о банках.

Банк — это специализированная кредитная организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях срочности, платности и возвратности.

Небанковская кредитная организация — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции (инвестиционные и страховые компании, ломбарды, инкассации и др.)

Банковская инфраструктура - совокупность институтов, формирующих необходимые условия для осуществления банковской деятельности и содействующих созданию и доведению банковских услуг до их потребителей. К ним можно отнести:

- систему страхования вкладов, обеспечивающую гарантирование сохранности вкладов граждан в банках в рамках установленных законодательством норм, которое осуществляется специально созданным государством Агентством по страхованию вкладов (АС В);

- независимые платежные системы, оказывающие содействие в осуществлении расчетов между организациями и банками, например, SWIFT, и платежных операций по пластиковым картам, например, VISA, MasterCard, American Express;

- аудиторские организации, обеспечивающие независимую проверку деятельности как коммерческих банков, так и Центрального банка РФ и подтверждение их финансовой отчетности;

- организации - поставщики информационно-технологических решений, разрабатывающие и предоставляющие банкам современные банковские технологии, направленные на автоматизацию их бизнес-процессов и достижение высокого уровня безопасности.

Кроме того, в современной банковской системе банки классифицируются:

- на крупные, средние и малые — по масштабам деятельности и объему собственного капитала;

- на специализированные и универсальные — по характеру осуществляемых операций;

- на международные, всероссийские, межрегиональные и региональные — по сфере обслуживания;

- на банки с иностранным капиталом и без иностранного капитала;

- на многофилиальные и бесфилиальные.

Центральный банк и его функции

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) — особый публично-правовой институт России, главный банк первого уровня. Центральный банк —государственный банк,

осуществляющий централизованное кредитование, организующий и контролирующий денежное обращение.

Уставный капитал и иное имущество ЦБ РФ являются федеральной собственностью. Он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, а не финансируется за счет бюджета. При этом получение прибыли не является целью деятельности Банка России (50% прибыли перечисляет в федеральный бюджет, остальную – направляет в резервы и фонды различного назначения).

ЦБ РФ выполняет следующие функции (рис.4):



Рисунок 4 – Основные функции Центрального банка

- 1) монополия эмиссия банкнот;
- 2) рефинансирование банков, т.е. кредитование Банком РФ других банков;
- 3) проведение денежно-кредитного регулирования в стране;
- 4) обслуживание Правительства РФ (учет бюджетных средств);
- 5) установление нормативов обязательных резервов для коммерческих банков;
- 6) операции на открытом рынке (ценных бумаг);
- 7) валютное регулирование;
- 8) надзор и контроль кредитных организаций, выдача лицензий на осуществление банковских операций (для банков минимальный уставный капитал – 1 млн.евро).

Коммерческие банки, их функции и операции

Коммерческий банк - кредитное учреждение, осуществляющее банковские операции для юридических и физических лиц.

Основная цель их деятельности – получение прибыли, которая образуется из разности процентов, взимаемых с клиентов и выплачиваемых им по банковским операциям, а также за счет комиссионных сборов за оказываемые услуги.

Коммерческими называются все без исключения организации банковской системы страны, оказывающие частным и юридическим лицам банковские услуги. К этим услугам относятся:

- кредитование — предоставление кредитов частным клиентам (ипотечные, автокредиты, потребительские нецелевые займы) и предприятиям, относящимся к реальному сектору экономики;
- операции с драгметаллами;
- валютные операции;
- расчетно-кассовое обслуживание клиентов;
- ведение банковских счетов;
- эмиссия банковских карт — пластиковых и виртуальных;
- инкассация;
- привлечение вкладов и выплата процентов согласно соответствующим договорам;
- осуществление денежных переводов;
- реализация банковских гарантий.

По характеру деятельности коммерческие банки подразделяют на универсальные и специализированные (рис.5).



Рисунок 5 – Виды коммерческих банков

В российской банковской системе преобладают универсальные коммерческие банки.

2. Банковские депозиты

Банковский вклад (депозит) – это денежные средства, переданные банку под проценты и на условиях возврата, определенных договором банковского вклада.

Банковский вклад (депозит) — сумма денег, переданная лицом кредитному учреждению с целью получить доход в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций с вкладом.

Банковский вклад используют для хранения, сбережения и приумножения денежных средств. Открыть вклад в российских банках могут граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства.

Существует следующая классификация вкладов (рис.6):

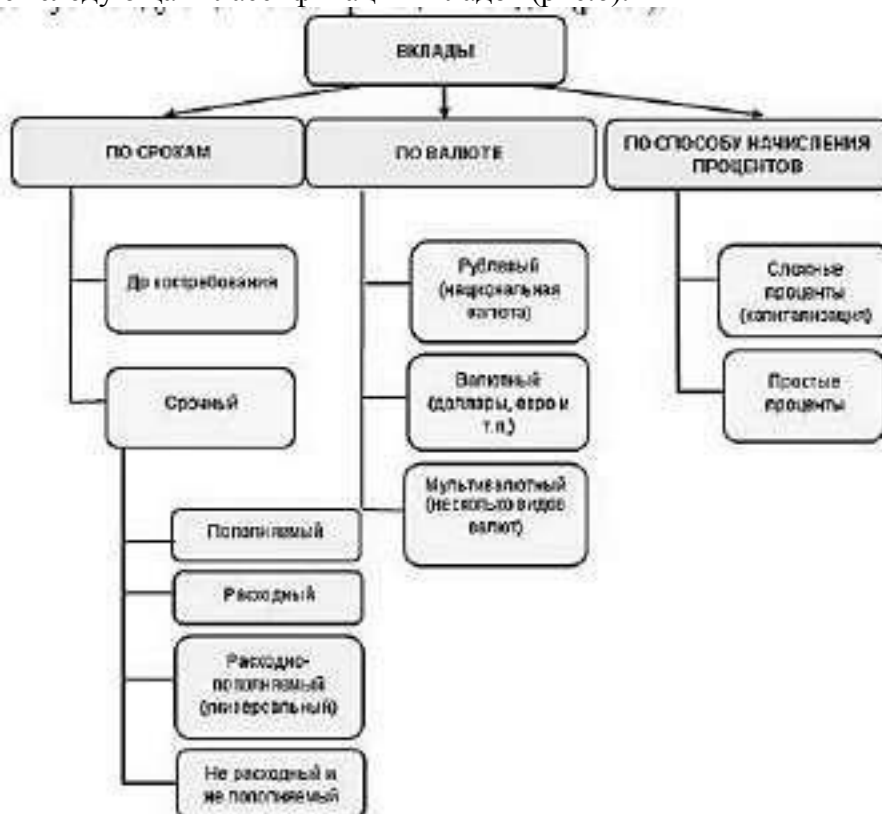


Рисунок 6 – Классификация вкладов

1) по срокам:

- вклад до востребования - по условиям вклада срок или иное условие возврата вклада не устанавливаются. Вклад находится в банке столько времени, сколько посчитает нужным вкладчик, т.е. до расторжения вкладчиком договора банковского вклада и закрытия счета по вкладу. Деньги со вклада до востребования можно снимать в любое время без потери в процентах, но ставка по такому виду вклада минимальная.

- срочный вклад - открывается на условиях возврата вклада по истечении определенного договором срока. Срок возврата вклада может быть установлен любой. Для того, чтобы получить

полную процентную ставку, необходимо продержать деньги во вкладе в течение всего срока действия соглашения. В ином случае банк вернет вклад, но с существенно сниженным процентом – как правило, на уровне ставки по вкладам до востребования. Срочный вклад, по своему назначению разделяют на:

- сберегательный вклад — самый простой подвид срочного вклада, по условиям которого запрещены операции пополнения вклада и снятия любых сумм.
- накопительный вклад — с возможностью пополнения депозита в течение всего срока действия договора.
- расчётный вклад (универсальный вклад) — с возможностью контроля депозита и проведения расходно-приходных операций.

2) по валюте размещения:

- рублевый;
- валютный;
- мультивалютный (несколько видов валют)

3) по видам вкладчиков:

- вклад для физических лиц предназначен для обычных граждан. Такие депозиты подпадают под защиту системы страхования вкладов.
- вклад для юридических лиц – вид депозита, рассчитанный на организации.

4) по способу начисления процентов:

Простой процент начисляется на первоначальную сумму депозита. Сумма простых процентов по вкладу рассчитывается по формуле: $\sum \% = \frac{\text{Сумма вклада} \cdot \% \text{ставка} \cdot \text{Дни}}{100 \cdot 365 (366)}$, где % ставка – годовая процентная ставка; Дни – количество дней, за которые начисляется процент.

Сложный процент (капитализация) начисляется на капитализированную сумму депозита, т.е. начисляемые к сумме с начисленными в предыдущем периоде процентами.

Сумма сложных процентов по вкладу рассчитывается по формуле: $\sum \% = \text{Сумма вклада} \left(1 + \frac{\% \text{ставка} \cdot \text{Дни}}{100 \cdot 365 (366)}\right)^n$, где Дни – количество календарных дней в периоде, по итогам которого банк производит капитализацию начисленных процентов; n – количество периодов, за которые в течении срока вклада начисляются проценты (количество периодов наращивания).

Процентная ставка может быть фиксированная либо плавающая. Плавающая процентная ставка содержит переменную величину, которая привязана к курсу финансового инструмента, например, к ключевой ставке Банка России.

При закрытии банковского вклада проценты начисляются до дня (даты) фактического закрытия счета по вкладу. Когда срочный либо другой вклад (иной чем вклад до востребования) возвращается вкладчику по его требованию до истечения срока, либо до наступления иных обстоятельств, указанных в договоре банковского вклада, то проценты по вкладу выплачиваются в размере, соответствующем размеру процентов, выплачиваемых банком по вкладам до востребования.

Договор банковского вклада (депозитный договор) – договор, в силу которого одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее в порядке и на условиях, предусмотренных договором.

В соответствии со ст. 838 ГК РФ договор банковского вклада должен быть заключен в письменной форме.

Письменная форма договора банковского вклада считается соблюденной при следующих условиях:

- подписание клиентом и банком договора банковского вклада;
- подписание клиентом заявления о согласии (акцепте) с правилами и условиями размещения вкладов в банке (офертой банка);
- выдача банком сберегательной книжки или сберегательного сертификата либо другого документа, отвечающего требованиям, предусмотренным для таких документов законодательством и сложившейся в соответствии с ним банковской практикой.

При заключении депозитного договора необходимо обращать внимание на его условия:

1) Срок и номинальная процентная ставка.

Ставка указывается в годовом выражении. В течении срока депозита банк не вправе менять ставку. Реальная % ставка = Номинальная % ставка - % инфляции

2) Периодичность начисления процентов и возможность их капитализации

3) Возможность автоматической пролонгации

Банк автоматически может продлевать договор на основании согласованных условий. Срок будет прежний, ставка — действующая на момент пролонгации.

4) Возможность пополнения счета

5) Возможность досрочного частичного снятия денег

6) Возможность перевода вклада в другую валюту

Внимательно читайте договор. Чем более гибкие условия депозита, тем ниже ставка, и наоборот.

Управление рисками по депозиту.

Депозитный риск - риск возможного невозвращения полностью или частично депозитных вкладов в связи с неправильной оценкой и неудачным выбором банка или другого финансового учреждения.

Управление рисками по депозиту - процесс принятия и выполнения решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь по вкладам.

Независимо от вида банковского депозита или вклада, их размещение сопровождают определенные риски:

Риск банкротства банка. Все вклады физических лиц в банках подлежат обязательному страхованию в государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов». Застрахованными являются денежные средства, размещаемые гражданами в банках на территории Российской Федерации на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада.

Страховым случаем является одно из следующих обстоятельств:

- отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций;

- введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Процентный риск. Когда вы подписываете договор, то фиксируете ставку на весь срок депозита. Однако за это время ставки на рынке могут поменяться. Если срок всего один месяц, то вряд ли они сильно изменятся. Однако если срок один или два года, то за этот срок ставки почти точно вы растут или упадут. Управление этим риском - выбор долгосрочного вклада с возможностью досрочного снятия.

Валютный риск. Обменный курс постоянно меняется. Управление риском - диверсификация вкладов, то есть хранить часть денег в иностранной валюте, а часть - в рублях, или делайте вклад в валюту, соответствующей вашей цели.

Риск инфляции. Управление риском — вложения в инструменты, защищенные от инфляции. Например, открывать депозит под процент выше уровня инфляции или индексированный депозит.

Риск ликвидности. Риск ликвидности наступает тогда, когда вам срочно нужны деньги. Если они вложены в депозиты, то банк вернет вам их досрочно по первому требованию. В конце концов, это ваши деньги, но проценты, ради получения которых вы открывали депозит, могут остаться у банка. Управление риском - выбор вклада с возможностью досрочного снятия.

3. Кредиты, принципы кредитования

Рыночные отношения в условиях недостатка наличных денежных средств используют кредитные отношения.

Кредит – предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, по которому заемщик обязан возратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

Кредит – ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности, платности и срочности. Кредиты выдаются физическим и юридическим лицам. Гражданин идет на такую сделку с кредитной организацией, когда собственные средства не позволяют достичь желаемой цели.

Кредиты обслуживаются исключительно банками. Микрофинансовые организации и физические лица дают займы.

Займ — отношения экономического характера между банком и клиентом, возникающие при передаче денежных средств.

Выделяют **3 элемента кредита**:

- субъекты кредитных отношений – кредитор и заемщик (должник);
- объекты кредитных отношений – денежные средства, передаваемые другому лицу в виде ссуды (ссудный капитал);
- цена кредита – цена за пользование ссудным капиталом (ссудный процент).

Выделяют следующие **принципы кредитования** (рис.7):



Рисунок 7 - Принципы кредитования

1) Возвратность означает, что после окончания срока кредита средства должны быть обязательно возвращены.

2) Срочность кредитования означает, что кредит должен быть возвращен в строго определенный срок. Определенный договором срок кредитования является предельным временем нахождения денежных средств у заемщика.

3) Платность кредита означает, что заемщик должен внести банку определенную плату за временное пользование заимствованными у банка денежными средствами. На практике этот принцип реализуется с помощью механизма банковского процента. Банковский процент представляет собой плату, получаемую кредитором от заемщика за пользование заемными средствами. Величина ссудного процента зависит от следующих факторов: спроса на кредит; срока займа; степени обеспеченности ссуды; уровня инфляции в стране.

4) Обеспеченность ссуд означает, что имеющиеся у заемщика имущество, ценности и гарантии позволяют кредитору быть уверенным в том, что возврат выданных средств будет осуществлен в срок. В качестве обеспечения своевременного возврата ссуды кредиторы по договору назначают залог, поручительство или банковскую гарантию, а также обязательства в других формах, предусмотренных законодательством.

5) Дифференцированность кредитования означает, что банки не должны одинаково подходить к решению вопроса о выдаче кредита претендующим на его получение клиентам. На основе предварительно проведенной работы по оценке кредитоспособности предполагаемых заемщиков банк отбирает из их числа наиболее надежных и только с ними ведет дальнейшую работу по заключению кредитного договора.

6) Целевая направленность предполагает выдачу ссуды под четкую цель ее использования, согласно договору, должны быть определены объекты кредитования.

Виды банковских кредитов для физических лиц

Кредитование физических лиц – банковская операция, позволяющая клиенту получить денежные средства на определенных условиях.

Банковские кредиты для физических лиц классифицируются по ряду признаков (рис.8):

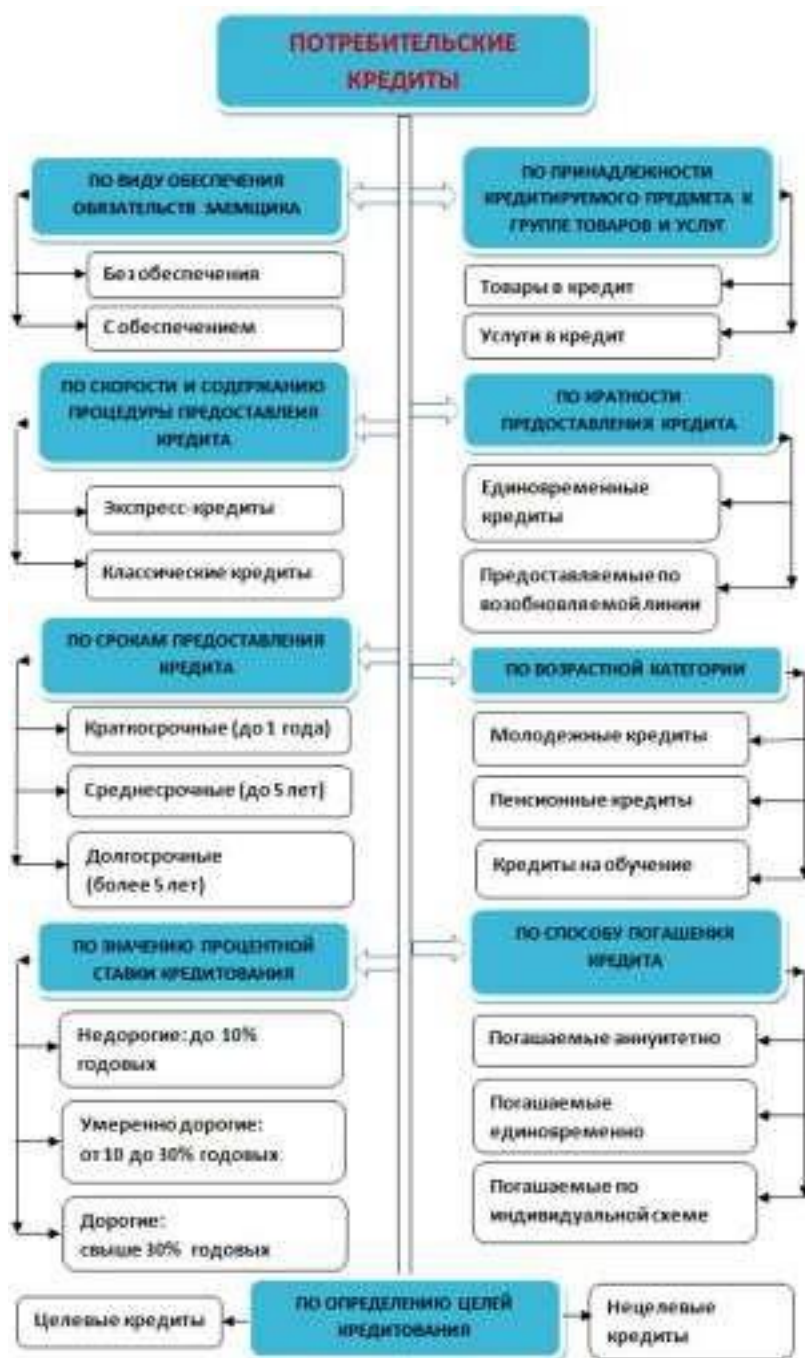


Рисунок 8 – Классификация банковских кредитов

1) по целям:

- целевой заем предоставляется на конкретное дело, гражданин не вправе распорядиться деньгами на другие нужды;
- нецелевой заем предоставляет деньги потребителю в свободное пользование, никак не контролируя его использование.

2) по назначению:

- потребительский - это заем, выдаваемый физическому лицу на любые нужды. Капитал может быть предоставлен наличными или зачислен на счет клиента;
- автомобильный - целевым займом, берущимся под залог выбранного для покупки автомобиля. Данный кредит предполагает выдачу суммы, которая на 70–100% покрывает стоимость автомобиля, необходимо оформить страховку КАСКО;
- ипотечный - кредит выдается под залог приобретаемого жилья. Есть первоначальное внесение денег в размере от 10 до 15% от суммы ипотеки;

– социальный - вид займа предоставляется государством в качестве помощи людям с недостаточным уровнем дохода. Наиболее распространенный вид такого кредитования - социальная ипотека, можно также оформить заем на получение образования, профессиональную реабилитацию;

– доверительный - предоставляется людям с хорошей кредитной историей. Своевременное погашение предыдущего займа в этом же банке дает надежному клиенту некоторые преимущества.

3) в зависимости от срока выдачи:

- краткосрочные: срок выплаты до года;
- среднесрочные: минимальный период выплаты — год, максимальный срок — пять лет;
- долгосрочный: срок составляет от пяти до нескольких десятков лет.

4) по валюте кредита:

- кредиты, выданные в рублях;
- кредит в иностранной валюте.

5) по типу обеспечения:

- необеспеченные (на доверии);
- под залог (принимается движимое или недвижимое имущество в качестве материального обеспечения);
- под поручительство (обязательство третьих лиц погасить задолженность).

6) по форме выдачи:

– выплаты разово наличными, на банковскую карту (расчетный счет) или оплатив платежные документы клиента;

– открыв кредитную линию, что означает заключение договора, согласно которому клиент получить возможность в течение определенного срока получать средства небольшими частями (траншами), размер которых оговаривается кредитным договором. Сроки предоставления траншей могут быть различными;

– кредитование в форме «овердрафт» - кредитование расчетного счета клиента, если на нем недостаточно средств. Самый распространенный пример – это кредитная линия по банковской зарплатной карте. Заемщику устанавливается некий дополнительный лимит, которым он может воспользоваться в случае необходимости. Овердрафт отличается от обычного кредита тем, что в погашение задолженности направляются все суммы, поступающие на счёт клиента. При этом устанавливается срок погашения взятого кредита, проценты начисляются сразу на весь долг.

7) по способу погашения:

- кредит, погашаемый в рассрочку, выплачивается по частям ежемесячно в соответствии с графиком выплат (например, ипотека);
- кредит, погашаемый единовременно, подразумевающие возврат всей суммы, (например, нецелевой экспресс-кредит).

Один из разновидностей потребительских кредитов, выдаваемых на любые нужды физического лица - кредитная карта.

Кредитная карта, как правило, - это установленный заемщику лимит кредитования, который рассчитывается банком исходя из доходов заемщика. Оформление кредитной карты позволяет избежать внесения процентов. По предложению действует грейс-период, так называемый льготный период (состоит из отчетного и льготного беспроцентного периода), его продолжительность составляет 50–60 суток. Успев произвести расчет в этот срок, гражданин сможет не платить проценты за пользование деньгами.

Микрозаймы для физических лиц предоставляют микрофинансовые организации (МФО) – отдельная категория финансовых организаций, специализирующихся на быстром кредитовании. Особенности услуги:

- большой размер переплаты;
- быстрое принятие решения по заявке;
- небольшая сумма кредитного лимита.

Микрофинансовые организации отличаются лояльным отношением к клиентам, услугой могут воспользоваться безработные; лица с плохой кредитной историей; студенты; граждане, которым только исполнилось 18 лет; лица, имеющие кредиты в других банках. Лояльное отношение к заемщику компенсируется суровыми условиями кредитования.

Кредитный договор

Условия предоставления кредита банк устанавливает в кредитном договоре.

Кредитный договор – это договор, заключаемый между кредитором и заемщиком, согласно которому банк или иная кредитная организация (кредитор) берёт на себя обязательство перечислить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на неё.

В соответствии с ГК РФ кредитный договор должен быть заключен в письменной форме.

К условиям кредитного договора относятся:

- стороны договора и размер денежных средств, предоставляемых кредитором заемщику (предмет договора);
- цель кредита;
- срок кредита;
- способы обеспечения кредитного обязательства;
- условия выдачи и погашения;
- размер платы за пользование кредитом в процентах.

Сразу следует оговориться, что каждая финансовая организация имеет собственные критерии кредитования, но в большинстве случаев они таковы:

- гражданство РФ;
- возраст – 18–65 лет;
- постоянное место работы;
- регистрация в регионе.

Размер платы за пользование кредитом (ссудный процент) зависит в основном:

- цель использования займа;
- наличие обеспечения;
- кредитная история заемщика;
- тарифные планы организации;
- сроки возврата капитала;
- финансовое положение заемщика.

В общем виде формула расчета платы за кредит:
$$\text{Ссудный процент} = \frac{\text{Размер кредита} \cdot \% \text{ставка} \cdot \text{срок кредита в днях}}{100\% \cdot 365 (366)}$$

Кредитная история — история исполнения физическим лицом обязательств по кредитам и займам, собираемая из различных источников: банков, кредитных организаций, правительственных органов. Информация, составляющая кредитную историю, характеризует исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в бюро кредитных историй.

Порядок и форма погашения кредитов физических лиц. Погашение кредитов, предоставленных физическим лицам, всегда осуществляется по графику погашения, который включен в кредитный договор.

График погашения может подразделяться на два способа:

Аннуитетный платеж – это платеж, при котором сумма кредита и начисленных за весь срок кредитования процентов разделяется на равные части, и вы ежемесячно гасите банку одинаковую сумму.

Дифференцированный платеж – это платеж, при котором только сумма кредита разделяется на весь срок кредитования и к этой сумме добавляются начисленные за прошедший месяц проценты. Проценты начисляются на остаток долга, поэтому величина взноса уменьшается с каждым разом.

Дополнительные комиссии и платежи. Читая кредитный договор, стоит уделить внимание таким пунктам, как дополнительные комиссии, например, смс-оповещение или интернет-банк. Все

они являются необязательными, поэтому клиент имеет право от них отказаться. То же касается и добровольного страхования. Единственным случаем, когда кредитование физических лиц подразумевает покупку полиса – это страхование имущества, которое передается в залог.

4. Расчетно-кассовые операции

Банковские операции для физических лиц

Расчетно-кассовые операции - это ведение счетов юридических и физических лиц и осуществление расчетов по их поручению. К ним относятся:

- открытие и последующее закрытие счетов в различных валютах;
- выполнение в рамках выданных клиентом поручений, касающихся переводов средств со счетов;
- прием поступающих на счета средств;
- выдача наличности со счетов;
- хранение на счетах средств.

Отношения клиентов с банком по поводу выполнения перечисленных операций регулируются договором банковского счета, который на практике получил название договора на расчетно-кассовое обслуживание. Этот договор определяет права и обязанности сторон, а также содержит перечень оказываемых банковских услуг, их тарифы и сроки выполнения.

Современный коммерческий банк выполняет различные операции по обслуживанию физических лиц (рис.9). Они выступают как учреждения, которые с одной стороны привлекают временно свободные средства населения, а с другой стороны удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные потребности физических лиц.



Рисунок 9 – Банковские услуги физическим лицам

Проводимые операции по обслуживанию физических лиц представлены в таблице 5.

Сегодня банки выполняют широкий круг расчетно-кассовых операций: принимают платежи от населения в пользу предприятий, организаций, учреждений, а также в доход государственного и местного бюджета; производят по поручению вкладчиков безналичные расчеты по платежам.

Кассовое обслуживание заключается в приеме (выдаче) наличных денежных средств во вклады (с вкладов), выдача наличных денежных средств по пластиковым карточкам через банкоматы или кассу банка, зачисление наличных денежных средств на счет для их дальнейшего перечисления по поручению клиента.

Таблица 5 - Операции по обслуживанию населения

№ п/п	Название операции	Содержание
1	Депозитные операции	Привлечение денежных средств населения во вклады и депозиты на различных условиях, характерных для каждого вида вклада и депозита.
2	Кредитные операции	Размещение ресурсов банка путем предоставления кредитов на различные нужды
3	Валютные операции	Покупка (продажа) наличной иностранной валюты за наличные рубли; покупка (продажа) платежных документов в иностранной валюте за наличные рубли; прием на инкассо наличной иностранной валюты; выдача валюты по пластиковым карточкам, прочие.
4	Операции с пластиковыми карточками	Выдача пластиковых карточек и осуществление операций с ними по выдаче наличных денежных средств; по оплате товаров, работ, услуг; зачисление заработной платы на счета пластиковых карт.
5	Прочие операции	Расчетно-кассовое обслуживание; доверительные операции; услуги по хранению ценностей; консультационные услуги.

Обмен, перевод и хранение денег

Валютные операции - это операции, связанные с переходом права собственности на валютные ценности (иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте; с ввозом и пересылкой в РФ из-за границы и вывозом и пересылкой за границу валютных ценностей).

Обмен валюты направлены непосредственно на покупку или продажу валюты. Покупка в данном случае - это курс, по которому банк покупает валюту. Продажа - это курс, по которому банк продает валюту. Разность между этими курсами образует курсовую разницу (спрэд) – доход банка.

Валютный курс - это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. На основе дневных торгов на Межбанковской валютной бирже Центральный банк Российской Федерации устанавливает официальный курс национальной валюты, который используется для платежно-расчетных отношений государства с гражданами и организациями.

В разных банках курсы валют могут отличаться друг от друга. Все зависит от потребностей банка. Если банку нужна валюта, он устанавливает выгодный для клиента курс и приобретает необходимое ему количество наличных денежных средств в нужной валюте.

Кроме курсовой разницы банк может получать комиссию за конвертацию (в случае безналичного обмена валюты) или комиссию за валютно-обменные операции – фиксированную сумму (например, 3 руб.) или процент от суммы сделки.

Переводные операции заключаются в перечислении внесенных в банк денег получателю, находящемуся в другом месте. Они осуществляются путем отправки банковского чека или перевода денег банку-корреспонденту. Виды денежных переводов представлены на рисунке 10.

Банковский перевод для вас – это поручение банку перевести определенную сумму денежных средств с одного счета на другой. Для банка - это перевод определенной суммы денежных средств с одного счета на другой по вашему поручению.

Все переводы можно разделить на два вида: безналичные и на получателя.

Безналичные переводы — это электронная транзакция с одного счета на другой внутри банка или между банками. Скорость таких переводов измеряется банковскими днями.

При переводе на получателя банк не открывает счет. Он берет наличные деньги у своего клиента в одном городе и выдает такую же сумму другому своему клиенту в другом городе. Такие переводы удобно отправлять как почтовые.



Рисунок 10 – Виды денежных переводов

Услуги по хранению ценностей могут выступать в виде предоставления в распоряжение клиента сейфа или приема ценностей клиента на хранение в стальной камере. Сейф предоставляется клиенту на условиях аренды, а доступ к нему получает только сам клиент или его доверенное лицо по предъявлению специального удостоверения.

Банковская ячейка – личный сейф клиента. В них хранят деньги, ценные бумаги, документы, ювелирные украшения. Помещение с ячейками – депозитарий, банковские ячейки называют депозитарными.

Любая сейфовая ячейка имеет два замка, один из которых может открыть только клиент, а другой – только представитель банка. Так что в одиночку ни тот, ни другой открыть ее не смогут.

Платежные системы

Платежная система – совокупность законодательно регулируемых элементов, применяемых для перевода денег, совершения расчетов и платежей в процессе выполнения экономическими агентами долговых и других обязательств.

Основными элементами современной платежной системы являются:

- институты, осуществляющие переводы денег и расчетные операции (центральные и коммерческие банки, небанковские кредитно-финансовые организации и т.д.);
- законодательная база и контрактные соглашения между участниками системы, определяющие их права и обязанности и регламентирующие порядок перевода денег, совершения расчетов и платежей и другие процедуры, связанные с организацией платежного оборота;
- коммуникационные системы перевода денежных средств и платежных сообщений — почтовая связь, телефонная связь, телетрансмиссионные средства, электронная почта, система S.W.I.F.T. и другие;
- инструменты платежей — наличные деньги, расчетные документы, аккредитивы, векселя, чеки, банковские пластиковые карточки и т.д.

Электронная платежная система (ЭПС) или платежная система Интернета – система расчетов между финансовыми организациями, бизнес-организациями и интернет-пользователями при покупке-продаже товаров и за оказание различных услуг через интернет.

Выбирая электронную платежную систему, в первую очередь, необходимо думать об обеспечении собственных конкретных нужд. Всегда можно воспользоваться электронными денежными единицами различных платежных систем. К наиболее популярным относятся:

- PayPal – базовая валюта – американский доллар.
- Perfect Money – электронная система занимается проведением финансовых сделок с золотом, американскими долларами и евро.
- Payeer – популярна среди брокеров, инвестиционных компаний и электронных магазинов.
- AdvCash – автоматизированная платежная система, через которую можно выводить, обменивать и обналичивать деньги различных электронных платежных систем, используя банковскую карту или счет банковского учреждения. Благодаря мультивалютному кошельку ЭПС

деньги можно сберегать в 5 валютах (фунтах стерлингов, рублях, евро, американских долларах и гривнах).

- WebMoney (ВебМани) - абсолютный лидер среди платежных сервисов, система занимается оборотом небольшого количества валют, среди которых есть евро, американский доллар, золото и прочие эквиваленты денег стран СНГ.

- Яндекс.Деньги - ЭПС обеспечивает электронную коммерцию и бизнес преимущественно для российских представителей, хотя немного затребована в других странах. Для сделок система использует валюту эквивалентную российскому рублю.

- Qiwi - используется как для электронных, так и для безналичных сделок на территории России, Беларуси, Молдовы, Казахстана, Америки и других государств.

Виды платежных средств

Основными платёжными средствами являются (рис.11):

- наличные деньги (банкноты и монеты);
- ценные бумаги (чек, вексель);
- банковских карты (дебетовые, кредитные);
- электронные деньги.

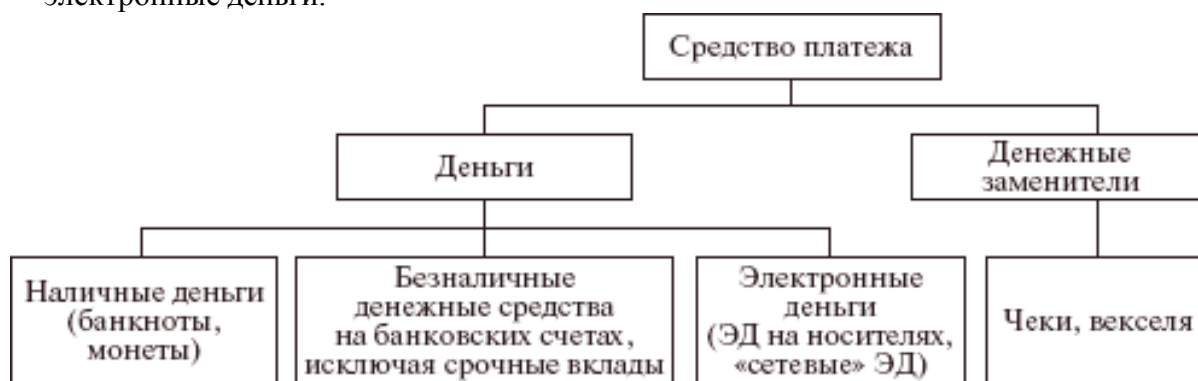


Рисунок 11 – Платежные средства

Чек — ценная бумага, содержащая распоряжение чекодателя банку произвести платёж указанной в нём суммы чекодержателю.

Чекодателем является лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распоряжаться путём выписывания чеков, чекодержателем — лицо, в пользу которого выдан чек, плательщиком — банк, в котором находятся денежные средства чекодержателя. Чекодатель не вправе отозвать чек до истечения установленного срока для предъявления его к оплате.

Существуют денежные чеки и расчётные чеки:

- денежные чеки применяются для выплаты держателю чека наличных денег в банке, например, на хозяйственные нужды, командировочные расходы и т. д.

- расчётные чеки — это чеки, используемые для безналичных расчётов, это документ установленной формы, содержащий безусловный письменный приказ чекодателя своему банку о перечислении определённой денежной суммы с его счета на счёт получателя средств.

Банковская карта — пластиковая карта, обычно "привязанная" к одному или нескольким расчётным счетам в банке. Используется для оплаты товаров и услуг, в том числе через Интернет, а также снятия наличных.

Все банковские карты можно разделить на **три большие группы**:

1. дебетовая карта — инструмент управления банковским счетом, на котором размещены собственные средства держателя карты.

2. карты дебетовые с овердрафтом - Овердрафт позволяет потратить или снять сумму, превосходящую остаток собственных средств на счете, к которому привязана карта. За пользование овердрафтом взимается плата в установленном в договоре порядке.

Овердрафт — краткосрочное кредитование счета, погашаемое из сумм, поступающих на счет.

3. кредитная карта предназначена для совершения её держателем операций, расчёты по которым осуществляются за счёт денежных средств, предоставленных кредитной организацией-

эмитентом клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

Электронные деньги - это определенная денежная стоимость, которая измеряется в валюте и хранится в специальных электронных системах в виде записей в электронной форме. Это совокупность подсистем наличных денег (эмитированных без открытия персональных счетов) и безналичных (эмитированных с открытием персональных счетов) либо единая система расчетов, производимых при помощи информации с электронных источников.

Схема расчетов в электронной платежной системе представлена на рисунке 12.



Рисунок 12 – Схема расчетов в электронной платежной системе

В современной экономике принято выделять два основных типа электронных денег: на основе карт (card-based) и на основе сетей (network-based). Обе этих группы могут проводить платежные операции без персонификации пользователя (анонимно), либо с его обязательной идентификацией.

Интернет-банкинг — это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям (по ним), предоставляющийся в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет.

Задания:

Задание 1. Первоначальная сумма в размере 300 тыс. руб. вложена на 3 года. Определить наращенную сумму при использовании простой и сложной ставок процента с капитализацией процентов по кварталам в размере 10 % годовых.

Задание 2. Первоначальный капитал составляет 24 000 руб. Определить простую процентную ставку, при которой первоначальный капитал достигнет 30 000 руб. через 1 год.

Задание 3. Первоначальная сумма в размере 200 тыс. руб. вложена на 5 лет. Определить наращенную сумму при использовании простой и сложной ставок процента с капитализацией процентов по полугодиям в размере 10 % годовых.

Задание 4. Первоначальный капитал составляет 25 000 руб. Используется простая процентная ставка 20 % годовых. Определить период начисления процентов, за который первоначальный капитал вырастет до 40 000 руб.

Задание 5. Была приобретена стиральная машина на следующих условиях:

- Цена стиральной машинки 20000руб.
- Первоначальный взнос 10%.
- Срок кредита 12 мес.
- Процентная ставка 18%.

Долг погашается ежемесячно равными частями, проценты начисляются на остаток долга и выплачиваются ежемесячно.

Составьте план погашения кредита при разных вариантах начисления процентов по кредиту.

Задание 6. Вы заняли на четыре года 100 тыс.руб. под 14 % годовых, начисляемых на непогашенный остаток. Основная сумма возвращается равными долями в конце каждого года. Определить, какая сумма будет погашена за первые два года.

Задание 7. Был приобретен холодильник на следующих условиях:

- Цена холодильника 30000руб.
- Первоначальный взнос 12%.
- Срок кредита 12 мес.
- Процентная ставка 20%.

Долг погашается ежемесячно равными частями, проценты начисляются на остаток долга и выплачиваются ежемесячно.

Составьте план погашения кредита при разных вариантах начисления процентов по кредиту.

Задание 8. Вы заняли на пять лет 150 тыс.руб. под 18 % годовых, начисляемых на непогашенный остаток. Основная сумма возвращается равными долями в конце каждого года. Определить, какая сумма будет погашена за первые два года.

Задание 9. Молодая семья взяла ипотечный кредит на сумму 500000 рублей. Кредитная процентная ставка — 10% годовых от первоначальной суммы кредита. Это значит, что за каждый год до момента полного возврата денег (суммы кредита и процентов по нему) нужно выплачивать 10% от первоначальной суммы кредита. Семья рассчитывает, делая одинаковые ежемесячные платежи, погасить задолженность (сумма кредита и проценты по ней) ровно через 5 лет. Какова будет переплата по кредиту?

Задание 10. Заемщик получил в коммерческом банке ипотечный кредит в сумме 852 тыс. руб. сроком на 10 лет на строительство жилья. Годовая процентная ставка фиксирована на весь срок и составляет 14%. Погашение кредита производится один раз в год. Досрочное погашение не допускается. Рассчитать график погашения ипотечного кредита при условии, что выдан:

- 1) аннуитетный ипотечный кредит;
- 2) пружинный ипотечный кредит.

Практическое занятие №3

Тема 2.2. Фондовый и валютный рынки

Цель: закрепить теоретические знания практическими навыками определения текущей стоимости будущего потока капитала, используя метод дисконтирования, научиться определять текущую и прогнозируемую доходность ценных бумаг.

Теоретическая часть:

1. Понятие инвестиций и их виды

Инвестиции – это вложения капитала с целью получения прибыли или иного полезного эффекта.

Инвестиции – это вложения (материальные, духовные, денежные, умственные) в какой-либо объект, который через определенный срок даст ожидаемый доход (и не обязательно в материальном выражении).

Получить что-либо в будущем невозможно, если что-либо не сделать в настоящем.

Инвестирование - это вложение средств в различные материальные, а также нематериальные активы ради их приумножения.

Инвестиционная деятельность – это вложений инвестиций и совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Инвестор (субъект инвестиций) – это физическое или юридическое лицо, которое совершает финансовые вложения.

Инвестор может вкладывать свои либо заемные (или иные) средства в инвестиционные проекты с целью получения дохода. При этом желательно, чтобы доход превышал инфляцию и позволял не только сохранять покупательную способность средств, но и приумножать их.

Инвестором могут выступать физические лица (люди), юридические лица (компании), государственные структуры или целые страны, а также представители других государств.

Объект инвестиций – это бизнес или иной актив, в который инвестор вкладывает денежные средства для получения дохода.

Объектами инвестиционной деятельности в РФ являются:

- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;

- ценные бумаги;

- валюта стран с развитой экономикой;

- целевые денежные вклады;

- недвижимость;

- научно-техническая продукция и другие объекты собственности;

- имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Умение правильно выбирать актив для вложений – залог успешной инвестиционной деятельности.

Инвестиции могут классифицироваться по следующим **признакам** (рис.13):



Рисунок 13 – Виды инвестиций

1. по объектам инвестиций:

- реальные инвестиции (инвестиции в недвижимость, приобретение бизнеса, выкуп авторского права и т. д.)

- спекулятивные инвестиции - инвестирование, при котором прибыль образуется за счет изменения стоимости активов (приобретение акций, драгоценных металлов, иностранной валюты и т.д.);

- финансовые инвестиции представляют собой покупку части капитала посредством приобретения некоторых финансовых активов (ценные бумаги, кредитные обязательства, доли в ПИФах).

2. по формам собственности на инвестиционные ресурсы:

- частные инвестиции;
- государственные инвестиции;
- иностранные инвестиции;
- совместные инвестиции.

3. по характеру участия в инвестировании:

- прямые инвестиции (инвестор участвует в выборе объекта);
- непрямые инвестиции (наличие посредника)

4. по сроку инвестирования:

- краткосрочные – до 1 года;
- среднесрочные – от 1 до 5 лет;
- долгосрочные – более 5 лет.

5. по организационным формам:

- инвестиционный проект (одна форма инвестиций);
- инвестиционный портфель (различные формы инвестиций одного инвестора).

Направления инвестирования выделяют в зависимости от назначения актива:

1) социальный актив – вложение денег в социальный объект, например, в закупку, установку и эксплуатацию платного детского аттракциона;

2) научный актив – инвестиция денежных вложений в научные разработки с целью получения инновационных технологий, материалов и т. д. для развития своего бизнеса;

3) экономический актив – вложение денег на счет в банке, в акции, в недвижимость, в драгоценные металлы и т. д.

Финансовые продукты классифицируются на три основных категории в зависимости от присущей им функции с точки зрения инвестора. В результате вложения средств в один из доступных типов финансовых продуктов инвестор становится либо владельцем, либо кредитором, либо получает право купить или продать продукт.

2. Способы инвестирования, доступные физическим лицам

Вариантов для инвестиций физического лица множество, но для начала лучше выбирать активы, которые наиболее стабильны и имеют минимальный инвестиционный риск.

Рассмотрим наиболее распространенные из них:

1) **Банковские вклады.** Плюсы: минимальный риск (вклады застрахованы), проценты дохода и срок вложения заранее определены; выбираются с учетом рейтинга и финансового состояния банка.

2) **Вложения в драгоценные металлы, банковские металлические счета.** Доходность операций зависит от действующих мировых цен на золото и другие металлы, а также антиквариат, камни. Плюс: невозможность обесценивания, минус – долговременность вложений (цена растет очень медленно, нужно не менее 5 лет);

3) **Паевые инвестиционные фонды (ПИФы)** предлагают купить инвестиционные паи, то есть долю акций какого-либо предприятия или облигации. Набор ценных бумаг принадлежит в данном случае коллективу пайщиков. Плюсы: управление средствами осуществляют профессионалы, есть государственный контроль, средняя прибыль – около 30 % в год;

4) **Объединенный фонд банковского управления (ОФБУ)** – это форма управления активами, предполагающая, что управляющий в лице кредитной организации занимается имуществом нескольких учредителей.

5) **Вложения в ценные бумаги.** Можно инвестировать самостоятельно, а можно через профессионала (доверительного управляющего - ДУ). Плюс: возможная прибыль до 100 %, минус: возможное отсутствие прибыли;

6) **Вложения в недвижимость.** Плюс: всегда в цене (продажа, сдача в аренду), минус: трудность выбора ликвидного объекта;

7) **Вложения в бизнес** (создание нового или покупка готового). Плюс: при удачном развитии событий – стабильный источник дохода. Минус: возможное банкротство;

8) **Валютные операции**, можно инвестировать самостоятельно или через профессионального брокера, перед инвестором открываются возможности операций на рынке Forex.

9) **Криптовалюта** — относительно новый и высокорисковый способ вложений, но при должном умении можно неплохо заработать, особенно в период очередного роста. Можно вкладывать на этапе ICO, можно вкладываться в облачный майнинг, можно просто спекулировать на популярных биржах криптовалют.

Выявленные особенности рассмотренных вариантов инвестирования позволяют разделить физических лиц на пассивных и активных участников, а также на крупных и мелких инвесторов (рис.14).

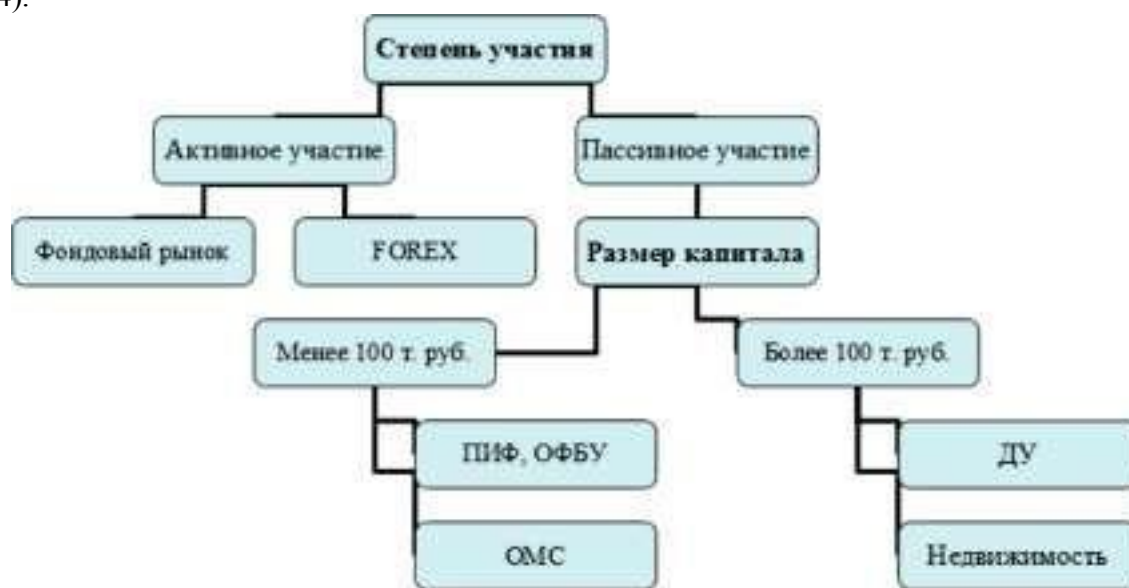


Рисунок 14 – Выбор варианта инвестирования

Как осуществить свою первую инвестицию:

1) Оцените свои финансовые возможности:

- подсчитайте все доходы, не забывая про разовые подработки;
- проанализируйте расходы (регулярные и разовые);
- вычислите коэффициент инвестиционного ресурса (разница между суммой доходов и суммой расходов). Если полученный показатель меньше 10 % от суммы доходов, то начинать инвестиционную деятельность не рентабельно. Пример: сумма доходов у гр. Иванова = 50 тыс. руб. в месяц, а сумма расходов = 40 тыс. руб. Инвестиционный ресурс = $50\,000 - 40\,000 = 10\,000$ (руб.). Это составляет 20 % от доходов, следовательно, гр. Иванов может попробовать сделать свои первые инвестиции.

- предусмотрите финансовую подушку, чтобы ее хватило хотя бы на три месяца вперед (оплачивать счета и финансовые обязательства).

2) Определите процент риска, который вы готовы допустить при инвестиционных операциях. Свои первые инвестиции лучше делать с наименьшим риском (до 10 %).

3) Разработайте инвестиционную стратегию, т. е. определите:

- размер вложений;
- периодичность (один раз или регулярно);
- активы, в которые будут инвестированы денежные средства. После этого сформируйте инвестиционный портфель (определите конкретные активы для вложений), исходя из имеющихся денежных средств;

- налоги, которые предстоит заплатить при ведении инвестиционной деятельности, возлагаемые на прибыль от финансовых активов равную 13% для физических лиц.

4) Проведите инвестиции согласно разработанному плану.

Тайминг для инвестора — это выбор момента входа на рынок и выхода из него. Пропустил момент — упустил прибыль.

Необходимо помнить, что постоянно и неизбежно снижается покупательная способность имеющихся денег. К этому приводят инфляция, различные экономические кризисы, а также девальвация. Отсюда вытекает важнейшая цель любого инвестирования, которая заключается не только в сохранении, но и в постоянном увеличении капитала. Удачные инвестиции позволяют рассчитывать на то, что в конечном итоге можно добиться главной цели любого здравомыслящего человека, которая заключается в минимальном расходовании времени на зарабатывание средств.

Вместо самого человека работать будет его капитал, инвестору же останется получать регулярную и стабильную прибыль.

Вкладывая средства, любой инвестор желает получить эффект от вложений.

Наиболее применяемые методы оценки инвестиционных проектов основаны на дисконтировании денежных потоков. К ним относится метод определения **чистой текущей стоимости** — основан на определении чистой текущей стоимости, на которую доход фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта.

$$NPV = \sum_{n=0}^{\infty} \frac{P_n}{(1+r)^n} - I_0$$
 где P_n - денежные поступления, генерируемые проектом в году n ; I_0 — величина первоначальной инвестиции; r — коэффициент дисконтирования.

Если $NPV > 0$, проект принимается, т.к. благосостояние владельцев увеличится;

$NPV = 0$, любое решение, т.к. благосостояние владельцев компании не изменится, но в случае принятия решения объемы производства возрастут, т.е. компания увеличится в масштабах;

$NPV < 0$, проект следует отвергнуть, т.к. владельцы понесут убыток.

Успешность инвестиций зависит от грамотно подобранных инвестиционных активов. Такой вид заработка становится все более популярным.

3. Структура фондового рынка

Фондовый рынок, рынок ценных бумаг — это совокупность экономических отношений, возникающих между различными экономическими субъектами по поводу мобилизации и размещения свободного капитала в процессе выпуска и обращения ценных бумаг.

Ценная бумага — это денежный документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца ценной бумаги по отношению к лицу, ее выпустившему.

Выпуск ценных бумаг в обращение называется эмиссией. Она осуществляется в следующих случаях:

- при создании акционерного общества (акции);
- при увеличении размеров уставного капитала (акции);
- при привлечении заемного капитала (облигации).

Для ценных бумаг характерны следующие **признаки**:

1) по происхождению:

- первичные — подтверждают права на капитал;
- вторичные — выпускаются на основе первичных (бумаги на бумаги).

2) по форме существования:

- в форме обособленных документов (бумажные);
- в форме записи на счетах (безбумажные).

3) по сроку существования:

- срочные — предусмотрен определенный срок существования данной бумаги;
- бессрочные — срок заранее не определен.

4) по характеру обращаемости:

- именные;
- на предъявителя;
- ордерные — при передаче права имя нового владельца фиксируется передаточной надписью, называемой индоссаментом.

5) по форме вложения средств:

- долевые (акции);
- долговые (облигации, векселя).

6) по принадлежности эмитента:

- государственные;
- негосударственные (выпускаемые юридическим лицом).

Существуют следующие виды рынков ценных бумаг (рис.15):

- 1) первичный, на котором происходит первичное размещение ценных бумаг (эмиссия);
- 2) вторичный, на котором осуществляется вторичное обращение ценных бумаг, т.е.

обращение. Он может быть:

- биржевой – деятельность фондовой биржи;
- внебиржевой – коммерческие банки, акционерные общества, инвестиционные компании.



Рисунок 15 – Виды фондового рынка

Участниками рынка ценных бумаг являются:

- эмитенты – хозяйствующие субъекты, осуществляющие от своего имени выпуск ценных бумаг;
- инвесторы – лица, приобретающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет;
- фондовые посредники – торговцы, обеспечивающие связь между эмитентами и посредниками;
- государственные органы регулирования и контроля – Министерство Финансов РФ, Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг;
- организации, обслуживающие рынок – фондовые биржи, расчетные центры.

4. Виды ценных бумаг

Существуют следующие виды ценных бумаг (рис.16):



Рисунок 16 – Виды ценных бумаг

1) акция – ценная бумага, удостоверяющая внесение денег в акционерное общество и дающее право его владельцу на получение дохода в виде дивиденда и на участие в управлении этим обществом.

Дивиденд – это доля прибыли, приходящаяся на одну акцию.

Акции бывают обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенные акции дают право голоса на общем собрании акционеров, и доход выплачивается по результатам работы АО за год.

Привилегированные акции не дают право голоса, но твердо гарантируют дивиденд независимо от результатов работы АО за год.

Акция имеет номинальную и рыночную стоимости. Цена акции, обозначенная на ней, является номинальной стоимостью акции. Цена, по которой реально покупается акция, называется рыночной ценой, или курсовой стоимостью (курс акции).

$$\text{Курс}_\text{акции} = \frac{\text{Дивидендная}_\text{ставка}}{\text{Банковский}_\text{процент}} \cdot 100\%$$

$$\text{Дивидендная}_\text{ставка} = \frac{\text{Дивиденд}}{P_\text{ном}} \cdot 100\%$$

$$P_\text{рын} = \frac{\text{Курс}_\text{акции} \cdot P_\text{ном}}{100\%}$$

Доходность акции определяется двумя факторами: получением части распределяемой прибыли АО (дивидендом) и возможностью продать бумагу на фондовой бирже по цене, большей цены приобретения.

2) облигация – ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между их владельцем и лицом, ее выпустившим.

Облигация – это срочная ценная бумага, выпускается на срок не менее 1 года, приносит доход владельцу в виде фиксированного процента и не дает право голоса.

Доходность облигации определяется двумя факторами: вознаграждением за предоставленный клиенту заем (купонными выплатами) и разницей между ценой погашения и приобретения бумаги.

Купонные выплаты производятся ежегодно или периодически и определяются следующим образом:

$$\text{Купонный}_\text{доход} = \frac{\text{Купонная}_\text{ставка} \cdot P_\text{ном}}{100\%}$$

Купонная доходность зависит от срока займа, при этом связь обратная: чем более отдален срок погашения, тем выше процент и наоборот.

Текущая цена облигации представляет собой стоимость ожидаемого денежного потока, приведенного к текущему моменту времени:

$$P_\text{рын} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Купонные}_\text{выплаты}}{(1 + \% \text{ставка})^i} + \frac{P_\text{ном}}{(1 + \% \text{ставка})^n}$$

где n – число периодов, в течение которых осуществляется выплата купонного дохода; % ставка - используется своя для каждого периода.

3) государственные долгосрочные обязательства – любые ценные бумаги, удостоверяющие отношение займа, в которых должником выступает государство и органы государственной власти и управления (облигации государственного займа, казначейские векселя)

4) вексель – письменное долговое обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег векселедержателю или другому лицу, указанному в нем. Выделяют простой и переводной вексель.

Простой вексель (соло-вексель) выписывается векселедателем и содержит обязательство уплатить определенную сумму векселедержателю.

Переводной вексель (тратта-вексель) – это приказ заемщику оплатить в установленный срок определенную сумму третьему лицу – предъявителю векселя, выписывается кредитором.

Если вексель передается как платежный документ от первого собственника к другому, то на обороте ставится передаточная надпись – индоссамент. Для повышения надежности векселя в обращении на векселе ставится подпись гаранта – аваль.

5) сертификат – это денежный документ по привлечению денежных средств во вклады.

Существуют два вида сертификатов:

Сберегательный сертификат коммерческого банка реализуется среди физических лиц, удостоверяет вклад и право вкладчика на получение процентов по вкладам.

Депозитный сертификат коммерческого банка – это срочный вклад юридических лиц, дает право предприятиям получать повышенный процент от хранения денег на депозитном счете.

6) производные ценные бумаги – это любые ценные бумаги, удостоверяющие право их владельца на покупку или продажу других ценных бумаг. К ним относятся:

- опцион – это двусторонний договор о передаче права на покупку или продажу ценных бумаг по заранее фиксированной цене в определенное время;

- фьючерс – документ (контракт), предусматривающий твердое обязательство купить или продать ценные бумаги (товары) по истечении определенного срока по заранее оговоренной цене;

- варрант – удостоверение, дающее его владельцу право приобретать ценные бумаги по цене, предусмотренной договором, в течение определенного срока или бессрочно.

5. Фондовая биржа

Фондовая биржа – это особым образом организованный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, с постоянным местом и временем заключения сделок, где происходят операции по их купле-продаже.

На фондовой бирже продаются ценные бумаги, зарегистрированные на этой бирже. Для этого им необходимо пройти процедуру включения в котировочный список биржи (листинг).

Листинг – это предпродажная проверка акций на обеспеченность активами.

На фондовой бирже осуществляется обращение ценных бумаг (вторичный рынок).

Выделяют следующие **функции фондовой биржи**:

- создание условий для купли-продажи ценных бумаг, предоставление места для рынка;
- установление рыночных цен на ценные бумаги (котировка);
- обеспечение надлежащей информацией инвесторов о ценных бумагах и ценах, обеспечение гласности, открытости торгов;
- содействие в передаче права собственности и мобилизации финансовых ресурсов;
- обеспечение арбитража;
- обеспечение гарантии исполнения сделок, заключенных в биржевом зале;
- разработка этических стандартов, кодекса поведения участника биржевой торговли.

В торговле на бирже принимают участие представители членов биржи, и штатные сотрудники. К ним относятся:

Брокер – посредник, действующий по поручительству клиента и за его счет, получая за это комиссионные.

Дилер – посредник, действующий от своего имени и за свой счет, получая при этом курсовую разницу.

Маклер – штатный работник, который ведет торг и оформляет сделки.

Выделяют два основных способа проведения биржевых торгов:

1) Открытые аукционные торги, когда происходит непрерывное сопоставление цен на покупку и цен на продажу. Продавец постепенно снижает цену, а покупатель постепенно ее повышает. Сделка совершается тогда, когда цены покупателя и продавца сходятся.

2) Торговля по заказам. Маклеры собирают письменные заявки на покупку и продажу с указанием цены и количества ценных бумаг. Все заказы с указанием времени поступления заказа заносятся в маклерскую книгу. В определенный момент времени прием заказов прекращается, после чего маклер сопоставляет все принятые заказы на покупку и продажу и производит оформление сделок. На фондовой бирже может искусственной вызываться отклонение рыночного курса от его объективного уровня.

«Быки» - посредники, играющие на повышение курса ценных бумаг и валюты.

«Медведи» - посредники, играющие на понижении курса ценных бумаг и валюты.

Задания:

Задание 1. Вы планируете новый автомобиль, текущая цена которого составляет 36 тыс.д.ед. годовая ставка банковского процента равна 10 %. Какую сумму денег Вам следует положить сегодня в банк, чтобы при указанных условиях Вы смогли через 2 года купить новый автомобиль?

Задание 2. Определить курс акции и рыночную стоимость акции, имея дивиденд – 30%, банковский процент – 12%, номинальная стоимость акции 300 рублей.

Задание 3. АО выпустило конвертируемые облигации номиналом 600 рублей. Облигация может обмениваться на 5 обыкновенных акций с номиналом 100 рублей. Определить, выгоден ли обмен облигаций на акции при росте рыночной цены акции, если дивиденды по ним составят 12%, а банковский процент – 9%.

Задание 4. Первоначальный размер банковского вклада составляет 80000 у. е. срок по вкладу – 3 года, процентная ставка – 7,5 % годовых. Определить размер вклада в будущем и доход по вкладу при ставке инфляции 7%.

Задание 5. Вы планируете новый автомобиль, текущая цена которого составляет 40 тыс.д.ед. Годовая ставка банковского процента равна 12 %. Какую сумму денег Вам следует положить сегодня в банк, чтобы при указанных условиях Вы смогли через 3 года купить новый автомобиль?

Задание 6. Определить курс акции и рыночную стоимость акции, имея дивиденд – 25%, банковский процент – 10%, номинальная стоимость акции 500 рублей.

Задание 7. АО выпустило конвертируемые облигации номиналом 1000 рублей. Облигация может обмениваться на 3 обыкновенных акций с номиналом 300 рублей. Определить, выгоден ли обмен облигаций на акции при росте рыночной цены акции, если дивиденды по ним составят 12%, а банковский процент – 10%.

Задание 8. Первоначальный размер банковского вклада составляет 100 000 тыс.руб. срок по вкладу – 2 года, процентная ставка – 8,5 % годовых. Определить размер вклада в будущем и доход по вкладу при ставке инфляции 7%.

Задание 9. Рассчитать сумму, которую получит векселедержатель при учетной ставке 8% годовых. Номинальная цена векселя 25 тысяч рублей. Банк выкупает вексель за 2 месяца до наступления срока платежа.

Задание 10. Инвестор А приобрел за 20 ден. ед. облигацию номинальной стоимостью 18 ден. ед. Купонная ставка равна 50% годовых. Проценты выплачиваются раз в конце года. Срок погашения облигации наступает через 2 года. Рассчитать текущую доходность облигации.

Задание 11. Срок действия жилищных сертификатов 4 года. Общий номинальный объем выпуска 20000 кв.м. Нормативный срок строительства объекта 3 года. Рассчитайте минимальный срок действия гарантии по погашению сертификатов.

Задание 12. Инвестор приобретает актив А на 400 тыс. руб. и актив В на 100 тыс. руб. Ожидаемая доходность актива А равна 28%, В – 35%. Определить ожидаемую доходность сформированного портфеля.

Задание 13. Инвестор приобретает рискованный актив А на 400 тыс. руб. за счет собственных средств, занимает 100 тыс. руб. под 15% и также инвестирует их в актив А. Ожидаемая доходность актива А равна 28%. Определить ожидаемую доходность сформированного портфеля

инвестора.

Задание 14. Вычислите приведенную цену акции компании «Запад» к количеству акций компании «Восток», если количество акций компании «Запад» 1200 шт., цена акции компании «Запад» 800 руб., а количество акций компании «Восток» 1500 шт.

Практическое занятие №4

Тема 2.2. Фондовый и валютный рынки

Цель: закрепить теоретические знания практическими навыками определения обменного курса валют.

Теоретическая часть:

1. Валютный рынок

Валютный рынок является частью финансового рынка, на нём совершаются сделки купли-продажи иностранной валюты (ведётся торговля иностранной валютой).

Валютный рынок является наиболее популярным финансовым рынком для населения, поскольку практически отсутствуют барьеры для входа на этот рынок.

Торговлю валютами на рынке ведут не только Центральные банки и международные финансовые организации, но и частные лица.

На валютном рынке, как и на любом другом, действуют законы спроса и предложения: чем выше спрос на товар, тем выше цена товара. А в случае с валютным рынком и товаром, продающимся на нём, — иностранной валютой:

- чем выше спрос на иностранную валюту, тем выше её курс;
- чем выше предложение иностранной валюты, тем ниже её курс.

Спрос на иностранную валюту формируют те участники валютного рынка, которые хотят её купить (приобрести):

- физические лица, которые покупают иностранную валюту либо для того, чтобы хранить в ней свои сбережения, либо для поездки за рубеж, либо для покупки товаров за рубежом и т. п.;
- организации-импортёры, которые приобретают иностранную валюту для того, чтобы закупить товары за рубежом;
- игроки на валютной бирже (как частные лица, так и организации), желающие купить иностранную валюту для её последующей продажи по более высокой цене.

Предложение иностранной валюты формируют те участники валютного рынка, которые хотят её продать (конвертировать в другую валюту):

- физические лица, которые продают иностранную валюту либо для того, чтобы перевести свои сбережения в национальную или любую другую валюту, либо для того, чтобы перевести иностранную валюту, оставшуюся после поездки за рубеж, в национальную и т. п.;
- организации-экспортёры, которые продали свой товар за рубежом, получили иностранную валюту и хотят конвертировать её в национальную валюту для ведения расчётов с бюджетом;
- игроки на валютной бирже (как частные лица, так и организации), желающие продать иностранную валюту, поскольку её цена достигла максимума и может, по их мнению, начать падать.

Если участники валютного рынка начинают покупать иностранную валюту, то спрос на неё возрастает. Если спрос на иностранную валюту возрастает, то курс её возрастает. Если курс иностранной валюты к национальной возрастает, то курс национальной валюты снижается.

2. Операции с валютой

Деньги, используемые для зарубежных расчётов, принято называть валютой. Выделяют иностранную и национальную валюту. В России национальной валютой является рубль, в Великобритании — фунт стерлингов, в Японии — йена, в Китае — юань и т. д. Все эти валюты можно обменивать между собой — конвертировать.

Для обмена одной валюты на другую необходимо знать соотношение: сколько единиц одной валюты необходимо отдать за единицу другой. Такое соотношение называется обменным курсом валюты.

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

Курс национальной валюты по отношению к иностранным устанавливается ежедневно Центральными банками стран по результатам торгов на межбанковских валютных биржах.

Курс рубля по отношению к иностранным валютам устанавливается Центральным банком РФ по результатам дневных торгов на ММВБ (Московской межбанковской валютной бирже).

Официальный курс рубля используется для проведения расчётов с государством, с организациями, с населением, а также для налогообложения и бухгалтерского учёта. Для того чтобы конвертировать рубль в иностранную валюту или иностранную валюту — в рубль, необходимо обратиться в банк.

В банке установлен не один валютный курс, а два: курс продажи и курс покупки.

Курс продажи — это курс, по которому банк продаёт валюту.

Курс покупки — это курс, по которому банк покупает валюту.

Курс продажи и курс покупки отличаются и образуют курсовую разницу, которая является доходом банка.

Курсовая разница — это разность между ценой продажи и ценой покупки валюты.

Курс продажи обычно выше, чем курс Центрального банка, а курс покупки обычно ниже, чем курс Центрального банка.

В разных банках курсы могут отличаться. Например, если банк хочет привлечь валюту, то ему необходимо установить такой курс, чтобы клиентам было выгодно продать валюту в этом банке, следовательно, устанавливается более высокий курс покупки.

Зная цену товара (услуги) в одной валюте и курс валюты, всегда можно рассчитать цену в другой валюте.

Пример: цена товара — 1000 долларов США, курс валюты составляет 60 рублей за доллар. Выразить цену товара в рублях.

Цена товара в рублях = Цена товара в долларах · Курс доллара к рублю = $1000 \cdot 60 = 60\,000$ рублей.

Задания:

Задание 1. В Республике Альфании индекс цен составил 200% по сравнению с предыдущим годом. В Республике Бетании – 100%. Равновесный обменный курс составил 3 песо (Альфании) = 1 реал (Бетании). Определите обменный курс.

Задание 2. Два схожих ноутбука продаются в РФ за 15500 рублей, в Германии за 400 евро. 1 евро на данный момент эквивалентен 78 рублям. Требуется найти реальный обменный курс валют за счет соотнесения цены ноутбука в РФ и Германии.

Практическое занятие №5

Тема 2.3. Страхование как способ сокращения финансовых потерь

Цель: научиться рассчитывать страховые взносы, страховое возмещение при наступлении страхового случая.

Теоретическая часть:

1. Система страхования РФ

Страхование – это экономические отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых из страховых взносов.

Сущность страхования проявляется в его **функциях**:

- **рисковая** – вероятность ущерба, связанная с оказанием помощи пострадавшим;
- **предупредительная** – финансирование мероприятий по уменьшению степени и последствий страхового риска.

Система страхования в Российской Федерации регулируется общим гражданским правом (ГК РФ), специальным законодательством по страховому делу (Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации») и другими нормативными актами.

Участниками страхового процесса являются (рис.17):

1. Страховщик – юридическое лицо, созданное для осуществления страховой деятельности и имеющее государственное разрешение (лицензию) на проведение операций страхования.

Страховщиками могут выступать:

- государственные страховые компании – РОСГОССТРАХ;
- акционерные страховые общества – АСКО, Югория;
- общества взаимного страхования, членами которых являются сами страхователи.

2. Страхователь – юридическое или физическое лицо, имеющее страховой интерес и вступающее в отношения со страховщиком в силу закона или на основе договора.

3. Застрахованное лицо – физическое лицо, в пользу которого заключается договор страхования (физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого выступают объектом страхования).



Рисунок 17 – Участники страхового процесса

4. Выгодоприобретатель – лицо, в пользу которого выплачиваются страховые суммы или страховые возмещения после смерти завещателя, если он был страхователем.

Субъектами страхового рынка кроме его участников являются страховые **посредники**: страховые агенты и страховые брокеры.

Страховой агент – представляет интересы страховой компании, действуют от ее имени и по поручению, получая за свою работу комиссионное вознаграждение.

Страховой брокер – выступает в качестве независимого посредника между страхователем и страховщиком, действуя от своего имени, получая за работу комиссионное вознаграждение.

Страховщик вырабатывает условия страхования и предлагает их своим клиентам (страхователям). Если их устраивают условия, предлагаемые страховщиком, то они подписывают договор страхования установленной формы и платят страховщику страховые взносы в соответствии с договором.

Договор страхования – это соглашение между страхователем и страховщиком, в соответствии с условиями которого страховщик обязуется компенсировать ущерб в той или иной форме либо выплатить страхователю или выгодоприобретателю определенную денежную сумму при наступлении предусмотренного договором страхового случая. Страхователь по договору страхования обязуется выплатить страховщику страховую премию, выполнять ряд других обязанностей и соблюдать предусмотренные соглашением ограничения.

Договор страхования (как добровольного, так и обязательного) может быть заключен путём составления одного документа (пункт 2 статьи 434 ГК РФ), либо путём вручения страховщиком страхователю на основании его письменного или устного заявления страхового полиса (свидетельства, сертификата), подписанного страховщиком.

В договоре страхования содержатся правила страхования, перечень страховых рисков, размер страховой суммы и страхового взноса, порядок изменения и прекращения договора.

При наступлении страхового случая и нанесении при этом ущерба страхователю страховщик в соответствии с условиями договора выплачивает страхователю компенсацию, или страховое возмещение.

Страховой случай – свершившееся событие, которое было предусмотрено договором страхования (сгорел дом, угнали машину, упал на голову кирпич и т. п.).

Страховая сумма – денежная сумма, на которую застрахованы ценности.

Страховой взнос – плата за страхование, предназначенная для формирования страхового фонда, уплачиваемая по условиям договора страхования.

Страховое возмещение – сумма денег, выплачиваемая страховщиком страхователю по условиям договора страхования при наступлении страхового случая.

2. Виды страхования для физических лиц

Страхование охватывает различные объекты и субъекты страховой ответственности, формы организации деятельности (рис.18).



Рисунок 18 – Формы и виды страхования

Формы страхования:

- обязательное страхование – выражает гражданско-правовые отношения, связанные с образованием и использованием ресурсов страхового фонда в силу закона. Страховая ответственность в этом случае наступает автоматически. К сфере обязательного страхования относятся: страхование пассажиров от несчастных случаев, государственное личное страхование военнослужащих, медицинское и социальное страхование граждан, страхование недвижимого имущества, принадлежащего гражданам;

- добровольное страхование – гражданско-правовые отношения возникают в силу волеизъявления сторон, которые закрепляются в заключаемом между ними письменном договоре страхования; предоставляет возможность свободного выбора услуг на страховом рынке.

Виды страхования для физических лиц:

- 1) личное страхование – предусматривает страхование жизни, страхование от несчастных случаев, связанное с здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя. В качестве объектов страхования выступают жизнь, здоровье и трудоспособность человека. К личному страхованию относят все виды страхования, связанные с вероятностными событиями в жизни отдельного человека.

- страхование жизни, накопительное страхование - главная цель страхования жизни – обеспечение финансовой помощи семье в случае потери одного из её членов. Сюда же относится страхование на дожитие. Дожил до определённого события – получи страховку.

- страхование от несчастных случаев - предназначено для возмещения ущерба, вызванного потерей здоровья или смертью застрахованного. Может осуществляться в групповой (например, страхование работников предприятия) и индивидуальной формах, а также в формах добровольного и обязательного страхования (например, пассажиров, военнослужащих и других категорий граждан);

- медицинское страхование (обязательное или добровольное) - Гарантирует гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счёт накопленных средств и финансирование профилактических мероприятий.

- пенсионное страхование - направлено на обеспечение определенного уровня жизни при наступлении пенсионного возраста, это часть системы обязательного социального страхования

- страхование выезжающих за рубеж - в страховку чаще всего входят поисково-спасательные работы, эвакуация с места несчастного случая, транспортировка на родину, медицинские расходы за рубежом, невыезд и связанные с ним расходы.

2) имущественное страхование – включает страхование средств транспорта, грузов и прочих видов имущества, в т.ч. домашнего имущества, животных, сельскохозяйственных культур, строений. Объектом являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом;

3) страхование ответственности – включает страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, перевозчика, предприятий – источников повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности, страхование ответственности за невыполнение обязательств. Объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с обязанностью страхователя или застрахованного возместить ущерб, причиненным им третьим лицам;

Страхование может быть индивидуальное (страхование с конкретным физическим лицом в индивидуальном порядке) и коллективное (страхование группы людей).

3. Действия сторон договора страхования при наступлении страхового случая

Действия сторон договора страхования при наступлении страхового случая относятся к стадии исполнения договора, на соответствии с которой, каждая из его сторон должна реализовать свои договорные права и обязанности.

Основными целями исполнения договора страхования на данной стадии являются признание заявленного страхователем (выгодоприобретателем) наступившего события страховым случаем и осуществление страховой выплаты или, напротив, отказ в страховой выплате ввиду того, что заявленное событие не является страховым случаем.

Для реализации данной стадии договора страхования его участникам необходимо провести ряд обязательных мероприятий и процедур, которые должны быть предусмотрены договором страхования в качестве его условий и согласно которым можно прийти к выводу о признании или непризнании заявленного события страховым случаем.

Указанные мероприятия включают в себя, с одной стороны, действия страхователя (выгодоприобретателя) или застрахованного лица, а с другой, - действия страховщика.

Действий страхователя при наступлении страхового случая

1. принять разумные и доступные меры в сложившихся обстоятельствах, направленные на уменьшение возможных убытков; при этом страхователь (его представитель) должен следовать указаниям страховщика, если они были ему сообщены;

2. сообщить о страховом случае в соответствующие органы согласно их компетенции - органы пожарного надзора, полицию, аварийно- спасательные службы и др.;

3. уведомить о наступлении страхового случая страховщика (его представителя) незамедлительно или в срок и способом, указанным в договоре страхования. Если в договоре страхования не оговорены сроки сообщения, то по сложившемуся в страховании обычаю этот срок не должен превышать 24 часа, за исключением смерти застрахованного лица или причинения вреда его здоровью, о чем может быть сообщено в течение 30 дней, но не более;

4. составить перечень поврежденного, уничтоженного или похищенного имущества;

5. сохранить поврежденное вследствие страхового случая имущество, его остатки, если это не приведет к увеличению ущерба или уменьшению безопасности для людей, и обеспечить представителю страховщика условия для беспрепятственного осмотра имущества, выяснения причин наступления страхового случая, установления размера убытков;

6. получить в компетентных органах документы, подтверждающие факт, обстоятельства и причины наступления страхового случая, характер и объем причиненного им вреда.

Для получения выплаты по страховому случаю необходимо предоставить страховщику следующие документы:

- заявление на выплату страхового возмещения;
- перечень утраченного, уничтоженного или поврежденного имущества;
- оригинал страхового полиса (договора страхования);

- паспорт;
- документы от компетентных органов, подтверждающие факт наступления произошедшего события и содержащие обстоятельства события (причины, место и время наступления страхового случая),
- документы, подтверждающие стоимость поврежденных (уничтоженных, утраченных) предметов или элементов имущества и/или стоимость ремонтно-восстановительных работ (чеки, квитанции, сметы, калькуляции и т.д.) – если отсутствие таких документов делает невозможным определение размера ущерба;
- документы, подтверждающие расходы по предотвращению или уменьшению ущерба, а также дополнительные расходы, если такие расходы предусмотрены условиями договора страхования;
- документы, подтверждающие наличие прав собственности или иного имущественного интереса Страхователя (Выгодоприобретателя) в отношении застрахованного имущества на день страхового события.

Действия страховщика при наступлении страхового случая

1. После получения сообщения о наступлении страхового события страховщик обязан выехать на место страхового события в сроки, предусмотренные договором страхования.
 2. Провести осмотр места страхового события, чтобы правильно установить причины возникновения убытка (ущерба) у заинтересованного лица. Осмотр места страхового события должен быть зафиксирован в акте осмотра, который подписывают все лица, присутствовавшие на осмотре. Требования к оформлению акта осмотра обязательно оговариваются в договоре страхования.
 3. Собрать все документы, в том числе представленные официальными государственными органами, описывающие опасное событие и причины его наступления.
 4. Установить размер причиненного страховым событием убытка (ущерба) или вреда. На основании данных осмотра поврежденного имущества, указанных в акте, рассчитать смету восстановительного ремонта имущества или смету стоимости утраченного имущества.
 5. По результатам страхового расследования составить страховой акт.
- Если по результатам страхового расследования страховщик признал заявленное событие в качестве наступившего страхового случая и установил размер причиненного данным событием убытка (ущерба), то он составляет выплатной страховой акт, который должен соответствовать требованиям, указанным в договоре страхования. Если страховщик в результате страхового расследования пришел к выводу, что страховой случай не наступил, он составляет страховой акт со ссылкой на доказательства (документы и сведения) об отказе в выплате страхового возмещения.
- Страховой акт должен быть составлен в сроки, установленные договором страхования, и передан на ознакомление страхователю (выгодоприобретателю) или потерпевшему.
6. При наступлении страхового случая в соответствии с договором страхования производится страховая выплата в сроки, строго установленные договором.

Задания:

Задание 1. Хозяйствующий субъект застраховал свое имущество сроком на 1 год с ответственностью за кражу с взломом на сумму 300 тыс. руб. Ставка страхового тарифа – 3,0. Льгота по тарифу – 10 %.

Рассчитайте размер базового страхового взноса.

Задание 2. Клиент, с ежемесячным доходом в 25 тыс. руб., пожелал заключить договор страхования от несчастного случая и болезней. Страховой агент убедил клиента, что целесообразно заключить договор страхования на сумму равную как минимум 2 годовым доходам клиента. Страховой тариф составляет 0,67%.

Рассчитайте размер страхового взноса по договору страхования.

Задание 3. Заключается договор страхования от несчастных случаев и болезней. Страховая сумма по договору страхования составляет 100 тыс.руб. Базовый страховой тариф составляет 0,55%. В отношении страхователя применяется повышающий поправочный коэффициент в связи с занятием рисковым видом спорта – 1,20.

Рассчитайте размер страхового взноса по договору страхования.

Задание 4. Гражданин Воронин В.Т. приобрел туристическую путевку с проездом до места отдыха авиатранспортом. Турфирма ООО «Форсаж Трэвэл» приобрела авиабилет, не заключила договор обязательного страхования пассажиров. Возвращаясь с отдыха в результате несчастного случая гражданин Воронин В.Т. получает травму, лечение которой потребовало 200 000 рублей. По окончании лечения гражданин Воронин В.Т. обратился в турфирму за возмещением нанесенного ущерба. Турфирма ООО «Форсаж Трэвэл» в просьбе отказала.

Каковы действия гражданина Воронина В.Т., а также определить, кто и в каком размере несет обязательства? Ответ обосновать.

Задание 5. Гражданин Горелов С.О., являясь собственником автомашины ВАЗ 21150, заключил договор добровольного страхования транспортного средства (КАСКО) на сумму 100 000 рублей. В результате дорожно-транспортного происшествия (ДТП), произошедшего 27 марта 2020 года при столкновении двух автотранспортных средств: ВАЗ 21150 и автомашины ЗИЛ 5301 АО, автомашине ВАЗ 21150 были причинены механические повреждения.

Каков механизм получения страхового возмещения? Ответ обосновать.

Задание 6. Хозяйствующий субъект застраховал свое имущество сроком на 1 год от стихийных бедствий на сумму 500 млн. руб. Ставка страхового тарифа – 2,0. За соблюдение правил пожарной безопасности страховщик предоставляет страхователю скидку 5%.

Рассчитайте размер базового страхового взноса.

Задание 7. Клиент, с ежемесячным доходом в 40 тыс. руб., пожелал заключить договор страхования от несчастного случая и болезней. Страховой агент убедил клиента, что целесообразно заключить договор страхования на сумму равную как минимум годовому доходу клиента. Страховой тариф составляет 0,67%.

Рассчитайте размер страхового взноса по договору страхования.

Задание 8. Страхователь пожелал заключить договор страхования от несчастных случаев и болезней. Страховая сумма по договору страхования составляет 300 тыс. руб. В связи с тем, что страхователь является инкассатором, страховщик применил к договору страхования повышающий коэффициент 1,4.

Рассчитайте страховой взнос по договору страхования, если базовый страховой тариф равен 0,45%.

Задание 9. В результате дорожно-транспортного происшествия пассажир городского автобуса гр. Белов получил сотрясение головного мозга и множественные ушибы. Гр. Белов обратился к страховщику с требованием выплатить в счет возмещения причиненного вреда здоровью денежную сумму в размере 100 МРОТ (МРОТ составляет - 11280 рублей).

Какие документы необходимо предоставить страховой организации для получения страховой выплаты?

В каком размере страховщик возмещает вред здоровью по договорам обязательного личного страхования пассажиров?

Задание 10. В результате страхового случая (ДТП, вследствие которого застрахованному автомобилю были причинены повреждения) гражданин Петров К.И. на месте ДТП получил соответствующее возмещение ущерба от лица, виновного в причинении этого ущерба в размере 10

000 рублей. Через два дня гр. Петров К.И. обратился в страховую компанию по поводу возмещения убытков, полученных в результате ДТП с предоставлением экспертного заключения, на сумму 25 000 рублей. Страховая компания отказала в страховой выплате.

Правомерны ли действия страховщика. Ответ обосновать.

Практическое занятие №6

Тема 2.4. Налоги: их виды и роль

Цель: научиться определять и рассчитывать основные виды налогов, уплачиваемых физическими лицами, использовать налоговые льготы и налоговые вычеты.

Теоретическая часть:

1. Налоги. Налоговый кодекс РФ

Формами налогообложения являются налоги и сборы.

Налог - это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сбор - это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Законодательство о налогах и сборах, действующее на территории РФ, включает в себя:

1) Законодательство РФ о налогах и сборах состоит из Налогового кодекса РФ (НК РФ), вступившего в силу 1 января 1999г., и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах. НК устанавливает систему налогов и сборов, а также общие принципы налогообложения, на которых должна базироваться налоговая система Российской Федерации.

2) Законодательство субъектов РФ о налогах и сборах состоит из законов о налогах, принятых органами власти субъектов РФ в соответствии с НК РФ.

3) Нормативные правовые акты муниципальных образований о местных налогах и сборах, принимаемые представительными органами муниципальных образований в соответствии с НК РФ.

2. Налоговая система РФ

Налоговая система РФ – это совокупность предусмотренных законодательством налогов и сборов, принципов, форм и методов их установления или отмены.

Налоговый кодекс РФ предусматривает **три группы взимаемых налогов** (рис.19):

1) **Федеральными** налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ.

2) **Региональными** налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов РФ в соответствии с НК РФ и законами субъектов РФ о налогах.

Законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов РФ в законах о налогах в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, могут устанавливать налоговые льготы, основания и порядок их применения.

3) **Местными** налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований, если иное не предусмотрено НК РФ.

Местные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях муниципальных образований в соответствии с НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах.



Рисунок 19 – Система налогов и сборов в РФ

Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения. К **элементам налогообложения** относят:

1) Объект налогообложения – действие, состояние или предмет, подлежащий налогообложению. Объектами налогообложения являются:

- имущество;
- операции по реализации товаров, работ и услуг;
- стоимость реализованных товаров, работ и услуг;
- доход;
- иные объекты, имеющие стоимостную, количественную или физическую характеристику.

2) Налоговая база – стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения, т.е. та часть объекта, на которую практически начисляется налог.

3) Налоговый период – это календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате.

4) Налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

5) Налоговые льготы – это полное или частичное освобождение от налогов субъекта в соответствии с действующим законодательством.

6) Порядок исчисления налога - устанавливаются применительно к каждому налогу;

7) Порядок и сроки уплаты налога – устанавливаются применительно к каждому налогу.

Налоговая система предполагает участие в отношениях, связанных с исчислением и уплатой налогов следующих **субъектов**:

- Налогоплательщики и плательщики сборов. Налогоплательщик вправе участвовать в налоговых правоотношениях как лично, так и через своих представителей, которые могут быть законными (на основании закона или учредительных документов) либо уполномоченными (на основании доверенности). Налогоплательщики имеют законодательно установленные права и обязанности (ст.21-23 НК РФ).

- Налоговые агенты – это лица, на которых, согласно законодательству, возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет налогов. Обязанности налоговых агентов (ст.24 НК РФ).

- Налоговые органы - единая централизованная система контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов. В указанную систему входят федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области налогов и сборов (Федеральная налоговая служба), и его территориальные налоговые органы и местные налоговые органы (налоговые инспекции).

Федеральным органом исполнительной власти является Федеральная налоговая служба (ФНС России), которая находится в ведении Министерства финансов РФ. Она осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и государственными внебюджетными фондами.

Для выполнения возложенных на налоговые органы задач и функций они наделяются определенными правами и обязанностями (ст.31-32 НК РФ).

В системе налогообложения выделяют **3 способа уплаты налога:**

1) Кадастровый способ уплаты

Кадастр – это реестр типичных объектов, классифицированных по внешним признакам, показывающий среднюю доходность объекта обложения. В кадастре устанавливаются эти внешние признаки объектов (домов, земель), по которым назначаются разряды обложения. Величина уплачиваемого налога при этом не связана с реальной доходностью облагаемого объекта (земельный налог, налог с владельцев транспортных средств).

2) Способ уплаты у «источника» - обязанность по исчислению налога, его удержанию из начисленного дохода и перечислению в бюджет возложена на того, кто выплачивает доходы. Налогоплательщик сам не рассчитывает налог, он получает свой доход за вычетом налога.

3) Способ уплаты налогов по декларации

Налоговая декларация - письменное заявление или заявление налогоплательщика, составленное в электронной форме и переданное по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированной электронной подписи или через личный кабинет налогоплательщика, об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, об исчисленной сумме налога и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога.

Налоговую декларацию составляют физические и юридические лица. Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком.

3. Виды налогов для физических лиц

Платить налоги — обязанность всех граждан, которые работают на территории РФ. В настоящее время физические лица являются плательщиками следующих налогов и сборов:

- 1) налог на доходы физических лиц;
- 2) транспортный налог;
- 3) налог на имущество;
- 4) земельный налог.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – форма изъятия в бюджет части доходов физических лиц (гл. 23 НК РФ).

При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

Налоговая база = Доходы (подлежащие налогообложению) – Налоговые вычеты

Предусмотрены **4 типа налоговых вычетов** по НДФЛ, которые носят характер налоговых льгот и могут предоставляться налогоплательщику одновременно в течение налогового периода:

- стандартные налоговые вычеты;
- социальные налоговые вычеты;
- имущественные налоговые вычеты;
- профессиональные налоговые вычеты.

Сумма налога при определении налоговой базы исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

$$\text{НДФЛ} = \text{Налоговая база} \times \text{Налоговая ставка}$$

Налоговая ставка в размере 13 % для всех доходов, кроме выигрышей, призов, доходов по вкладам и др.

Налоговым периодом признается календарный год.

Российские организации, индивидуальные предприниматели (налоговые агенты), от которых налогоплательщик получил доходы, обязаны исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить сумму налога.

Исчисление сумм налога производится нарастающим итогом с начала налогового периода по итогам каждого месяца применительно ко всем доходам, начисленным налогоплательщику за данный период, с зачетом удержанной в предыдущие месяцы текущего налогового периода суммы налога.

Транспортный налог относится к налогам субъектов РФ (региональный), элементы которого и общие принципы взимания устанавливаются НК РФ (гл. 28), а конкретные особенности исчисления и уплаты - налоговым законодательством субъектов РФ. С момента введения в действие обязательны к уплате на территории соответствующего субъекта РФ.

Налогоплательщиками признаются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства.

Объектом налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ.

Сумма транспортного налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам налогового периода, исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки.

$$\text{Сумма налога} = \text{Налоговая база} \times \text{Налоговая ставка} \times \text{Период (в годах)}$$

Налоговая база определяется в отношении транспортных средств, имеющих двигатели (за исключением воздушных ТС), - как мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах.

Налоговым периодом признается календарный год.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ соответственно в зависимости от мощности двигателя в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя ТС (ст.361 НК).

К некоторым категориям граждан могут применяться налоговые льготы.

В случае регистрации транспортного средства и (или) снятия транспортного средства с регистрации в течение налогового (отчетного) периода исчисление суммы налога (суммы авансового платежа по налогу) производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых данное транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом (отчетном) периоде. При этом месяц регистрации транспортного средства, а также месяц снятия транспортного средства с регистрации принимается за полный месяц. В случае регистрации и снятия с регистрации транспортного средства в течение одного календарного месяца указанный месяц принимается как один полный месяц.

Земельный налог относится к местным налогам, элементы которого и общие принципы взимания устанавливаются НК РФ (гл. 31), а конкретные особенности исчисления и уплаты

(налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налога, налоговые льготы) - нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. С момента введения в действие обязателен к уплате на территории соответствующих муниципальных образований.

Налогоплательщиками налога признаются физические лица, обладающие земельными участками, расположенными в пределах муниципального образования

Налоговая база определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Налоговая база = Кадастровая стоимость

Налоговая база уменьшается на величину кадастровой стоимости 600 квадратных метров площади земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследуемом владении налогоплательщиков, относящихся к одной из следующих категорий: ветеранов и инвалидов Великой Отечественной войны, инвалидов 1 и 2 группы, детей инвалидов, пенсионеров и др. (ст.391 НК РФ).

Если размер не облагаемой налогом суммы, превышает размер налоговой базы, определенной в отношении земельного участка, налоговая база принимается равной нулю.

Налоговым периодом признается календарный год.

Налоговые ставки устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и не могут превышать 0,3 % в отношении земельных участков физических лиц (ст.394 НК РФ).

Сумма налога исчисляется по истечении налогового периода как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Сумма налога = Налоговая база × Налоговая ставка

Налог на имущество физических лиц – устанавливается Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.

Налогоплательщиками признаются физические лица, обладающие правом собственности на имущество. Объектом налогообложения признается расположенное в пределах муниципального образования имущество: жилой дом; квартира, комната; гараж, иные здания, строения, сооружения, помещения.

Налоговая база в отношении объектов налогообложения определяется исходя из их кадастровой стоимости.

Налоговая база определяется в отношении каждого объекта налогообложения как его кадастровая стоимость, указанная в Едином государственном реестре недвижимости по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, с учетом особенностей:

- налоговая база в отношении квартиры, части жилого дома определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 20 квадратных метров общей площади этой квартиры, части жилого дома;

- налоговая база в отношении жилого дома определяется как его кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 50 квадратных метров общей площади этого жилого дома.

При отсутствии в кадастровом реестре цены имущества для начисления налогового обязательства используются инвентаризационные оценки, которые умножаются на коэффициенты-дефляторы.

Налоговым периодом признается календарный год.

Ставка налога устанавливается исходя из кадастровой стоимости объекта налогообложения в размере 0,1 % в отношении жилых домов, частей жилых домов, квартир, частей квартир, комнат, гаражей, хозяйственных строений (до 50 кв.м.).

От уплаты налогов на имущество физических лиц освобождаются определенные категории граждан (ст.407 НК).

Сумма налога исчисляется налоговыми органами как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Сумма налога = Налоговая база × Налоговая ставка

В случае возникновения (прекращения) у налогоплательщика в течение налогового периода права собственности на имущество исчисление суммы налога в отношении данного имущества производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых это имущество находилось в собственности налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом периоде.

Если возникновение права собственности на имущество произошло до 15-го числа соответствующего месяца включительно или прекращение права собственности на имущество произошло после 15-го числа соответствующего месяца, за полный месяц принимается месяц возникновения (прекращения) указанного права.

Если возникновение права собственности на имущество произошло после 15-го числа соответствующего месяца или прекращение указанного права произошло до 15-го числа соответствующего месяца включительно, месяц возникновения (прекращения) указанного права не учитывается при определении коэффициента, указанного в настоящем пункте.

4. Налоговые вычеты для физических лиц

Налоговый вычет - это сумма, на которую уменьшается налоговая база. Каждый вправе компенсировать 13% своих расходов в виде возвращенного НДФЛ.

Налоговое законодательство предусматривает несколько **видов вычетов** (рис.20):



Рисунок 20 – Классификация налоговых вычетов

1) стандартные налоговые вычеты, которые предоставляются различным категориям граждан, в том числе льготникам (ст. 218 НК РФ);

2) социальные налоговые вычеты в связи с расходами, в частности, на обучение, лечение, софинансирование пенсии и т. д. (ст. 219 НК РФ); а также инвестиционные налоговые вычеты, которые применяется к некоторым операциям с ценными бумагами и по индивидуальным инвестиционным счетам (ст. 219.1 НК РФ);

3) имущественные налоговые вычеты, предоставляемые в связи с продажей имущества, приобретением жилья и выплатой процентов по ипотечным кредитам (ст. 220 НК РФ);

4) профессиональные налоговые вычеты, на получение которых имеют право ИП, адвокаты, нотариусы и т. д. (ст. 221 НК РФ).

Стандартные налоговые вычеты работающим гражданам предоставляются работодателем. В ст. 218 НК РФ перечислены категории граждан, которые имеют право на получение стандартного налогового вычета.

В частности, стандартный налоговый вычет в размере 1,4 тыс. руб. за каждый месяц налогового периода распространяется на первого и второго ребенка (3 тыс. – на третьего и каждого последующего ребенка) налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребенок и которые являются родителями или супругом (супругой) родителя. При этом налоговый вычет может предоставляться в двойном размере одному из родителей (приемных родителей) по их выбору на основании заявления об отказе одного из родителей (приемных родителей) от получения налогового вычета. Налоговый вычет действует до месяца, в котором доход налогоплательщика, исчисленный нарастающим итогом с начала налогового периода налоговым агентом, предоставляющим данный стандартный налоговый вычет, превысил 350 000 рублей.

Социальные налоговые вычеты. На основании ст.219 НК РФ налогоплательщик имеет право на получение социальных налоговых вычетов в сумме, уплаченной на обучение в образовательном учреждении, перечисленной на благотворительные цели, уплаченной за медицинские услуги, уплаченных дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, а также в сумме уплаченных пенсионных взносов по договору (договорам) негосударственного пенсионного обеспечения. Чтобы получить социальные вычеты, придется подать налоговую декларацию по окончании налогового периода, за исключением случая, когда вычет представлен компанией-работодателем. Деньги уплатят по результатам проверки декларации.

Имущественные налоговые вычеты. В частности, согласно ст.220 НК РФ предоставляется имущественный налоговый вычет в размере фактически произведенных налогоплательщиком расходов на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилых домов, квартир, комнат или доли (долей) в них, приобретение земельных участков. Имущественный налоговый вычет предоставляется в размере фактически произведенных налогоплательщиком расходов, не превышающем 2 000 000 рублей.

Профессиональные налоговые вычеты. На получение указанных налоговых вычетов, согласно ст.221 НК РФ имеют право физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты и другие лица, занимающиеся в установленном действующим законодательством порядке частной практикой. Они могут уменьшить сумму своих облагаемых доходов на сумму документально подтвержденных расходов.

Сумма налогового вычета – это та сумма, на которую можно уменьшить налогооблагаемую базу. К примеру, если заработная плата работника, указанная в его трудовом договоре, составляет 10 тыс. руб., то эта сумма является налогооблагаемой базой по НДФЛ. Без применения налоговых вычетов работодатель удержит с нее налог в размере 13% (1,3 тыс. руб.), и на руки работник получит только 8,7 тыс. руб.

Если же работник имеет налоговый вычет по какому-либо основанию, к примеру, в размере 6 тыс. руб. за обучение, то работодатель удержит НДФЛ с суммы заработной платы за минусом размера налогового вычета, то есть с 4 тыс. руб. В этом случае НДФЛ составит лишь 520 руб. и на руки работник получит 9480 руб.

Налоговые вычеты предоставляются на основании письменного заявления и документов, подтверждающих право на такие вычеты.

В настоящее время существуют два варианта получения налогового вычета: либо через налоговую инспекцию, либо через работодателя (рис.21).

В первом случае подать заявление на вычет можно только после окончания года, в котором были понесены расходы, предъявляемые к вычету. При этом сумма возвращаемого налога будет перечислена на банковский счет налогоплательщика.

Чтобы получить налоговый вычет через работодателя, нет нужды дожидаться окончания года, в котором налогоплательщик понес расходы. В этом случае работодатель просто не будет удерживать НДФЛ по ставке 13% из зарплаты работника.

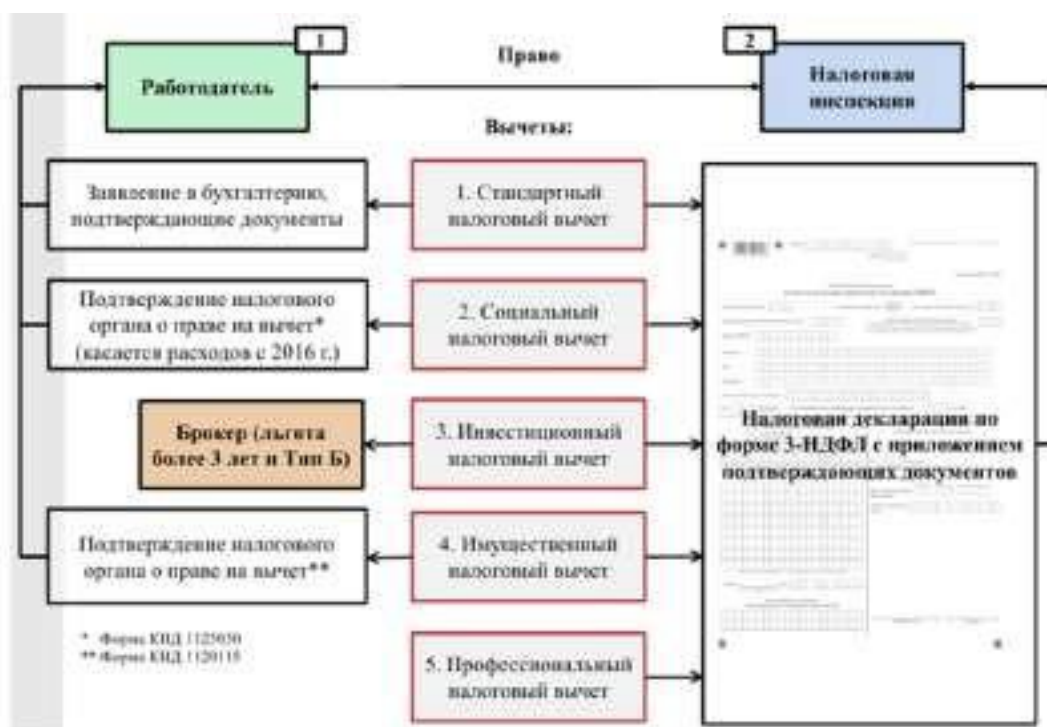


Рисунок 21 - Получение налогового вычета

Большинство налоговых вычетов можно получить непосредственно через работодателя, но по крупным вычетам (к примеру, по возврату налога при покупке квартиры) иногда удобнее получить всю сумму возврата налога сразу на банковский счет через налоговую инспекцию.

Задания:

Задание 1. Приятели Алексей и Борис сравнивают свои заработные платы. Алексей говорит, что его оклад по трудовому договору составляет 24 000 рублей в месяц, а Борис ежемесячно получает на карточку по 21 000 рублей. Ставка налога на доходы физических лиц равна 13%. Кто из приятелей зарабатывает больше? Какой оклад указан в трудовом договоре у Бориса?

Задание 2. Гражданин имеет следующие транспортные средства:

- 1) снегоход с мощностью двигателя 50 л.с.;
- 2) автомобиль легковой с мощностью двигателя 220 л.с., который 15 мая был продан.

Определить сумму транспортного налога, подлежащую перечислению в бюджет в данном налоговом периоде.

Задание 3. Суммарная кадастровая стоимость частного дома составляет 1750 000 руб., а стоимость пристройки, возведенной в конце июля, - 250 000 руб. Ставка налога на строение – минимальная для этой категории имущества. Определить годовую сумму налога на строение.

Задание 4. Работнице, гражданке РФ, имеющей несовершеннолетнего ребенка, определен оклад в 20000 руб. и премия в размере 25 % ежемесячно. В этом же году расходы гражданки за лечение ребенка составили 14000 руб. Определить сумму налога на доходы физических лиц (НДФЛ) за каждый месяц налогового периода и размер ее налоговых обязательств перед бюджетом за год.

Задание 5. Представьте, что Вы, окончив техникум, поступите в Университет на платное обучение (90 000 рублей в год), а также параллельно устроитесь на работу с заработной платой 15 000 рублей в месяц. Кроме того, чтобы мотивировать Вас к самостоятельной жизни, Ваши родители дадут Вам деньги в размере 400 000 рублей в качестве первоначального взноса по ипотеке на квартиру стоимостью 1 500 000 рублей. Вы приобрели данную квартиру.

На какую общую сумму возврата налога вы сможете подать документы? Какая сумма налогов вернется к вам по результатам этого года и следующих?

Задание 6. Приятели Андрей и Иван сравнивают свои заработные платы. Андрей говорит, что его оклад по трудовому договору составляет 26 000 рублей в месяц, а Иван ежемесячно получает на карточку по 22 500 рублей. Ставка налога на доходы физических лиц равна 13%. Кто из приятелей зарабатывает больше? Какой оклад указан в трудовом договоре у Ивана?

Задание 7. Гражданин Сомов имел автомобиль ГАЗ с двигателем мощностью 110 л.с. 5 апреля он снял его с регистрационного учета и продал. 28 июля Сомов купил новый автомобиль BMW Z8 Alpina с мощностью двигателя 380 л.с. и 1 августа поставил его на регистрационный учет в органах ГИБДД.

Рассчитать транспортный налог, который должен заплатить Сомов за истекший год.

Задание 8. Гражданин приобрел землю 10 апреля текущего года под строительство жилого дома. Кадастровая стоимость земли 40 000 руб. Каковы обязательства этого гражданина перед бюджетом в текущем и следующем году?

Задание 9. Работнице, гражданке РФ, имеющей несовершеннолетнего ребенка, определен оклад в 30000 руб. и премия в размере 20 % ежемесячно. В этом же году расходы гражданки за лечение ребенка составили 18000 руб. Определить сумму налога на доходы физических лиц (НДФЛ) за каждый месяц налогового периода и размер ее налоговых обязательств перед бюджетом за год.

Задание 10. Представьте, что Вы, окончив техникум, поступите в Университет на платное обучение (75 000 рублей в год), а также параллельно устроитесь на работу с заработной платой 18 000 рублей в месяц. Кроме того, чтобы мотивировать Вас к самостоятельной жизни, Ваши родители дадут Вам деньги в размере 500 000 рублей в качестве первоначального взноса по ипотеке на квартиру стоимостью 1 500 000 рублей. Вы приобрели данную квартиру.

На какую общую сумму возврата налога вы сможете подать документы? Какая сумма налогов вернется к вам по результатам этого года и следующих?

Практическое занятие №7

Тема 2.5. Пенсионное обеспечение и финансовое благополучие старости

Цель: научиться принимать осознанное решение при выборе варианта пенсионного обеспечения, рассмотреть особенности функционирования таких участников финансового рынка как НПФ и управляющих компаний.

Теоретическая часть:

1. Пенсия, государственная пенсионная система в РФ

Пенсионное обеспечение в России - совокупность действующих в Российской Федерации правовых, экономических и организационных институтов и норм, имеющих целью предоставление гражданам материальной поддержки в виде пенсии.

Пенсия - регулярный (ежемесячный или еженедельный) денежный доход, выплачиваемый лицам, которые: достигли пенсионного возраста (пенсии по старости), имеют инвалидность, потеряли кормильца.

Государственная пенсионная система РФ представляет собой важнейший социальный инструмент, благодаря которому обеспечивается достойная жизнь граждан, которые достигли старости и полностью или частично потеряли свою трудоспособность. Основной принцип системы заключается в том, что трудоспособные граждане при помощи налоговых отчислений обеспечивали жизнь пенсионеров, что также коснется их самих по мере взросления детей и внуков.

Система государственного пенсионного обеспечения распределяется **по трем основным группам** (рис.22):



Рисунок 22 – Система пенсионного обеспечения в РФ

1) Государственное пенсионное обеспечение. Государственной организацией, отвечающей за оплату пенсии, является Пенсионный Фонд Российской Федерации. Пенсия от государства передается гражданам из федерального бюджета, распределение ведется среди узких слоев населения.

2) Обязательное пенсионное страхование. Это выплаты от Пенсионного Фонда или Негосударственной Пенсионной компании. Эта пенсия по труду, предоставляется большинству работающих людей. Накопление средств ведется из обязательных страховых взносов, которые переводятся работодателем в ПФР.

3) Негосударственное пенсионное обеспечение. Данная система ведется частными Пенсионными Фондами и может быть индивидуальным и корпоративным. Получить подобные выплаты может любой человек или организация, решившая заключить отдельный договор с НПФ и обеспечить более высокий уровень жизни на пенсии. Оплачивается подобная услуга пенсионными взносами отдельного человека или компании, ведущей дополнительную защиту средств своих работников.

Средства, направляемые лицам, вышедшим на пенсию, можно рассматривать как сумму трех составляющих, которыми являются обязательные пенсионные системы РФ: страховая; накопительная; дополнительная.

В РФ ведется система индивидуального учета граждан. Система формирует и ведет учет информации о каждом застрахованном лице, необходима для последующей реализации гражданином его прав в области пенсионного страхования. На каждого человека заводится свой индивидуальный счет, которому присваивается постоянный страховой номер (СНИЛС).

2. Виды пенсий

Виды пенсий в РФ представлены на рисунке 23.

До конца 2014 года трудовая пенсия состояла из двух ЧАСТЕЙ: страховой и накопительной. С 1 января 2015 года трудовую пенсию разделили на две ОТДЕЛЬНЫЕ пенсии, и теперь граждане будут получать страховую пенсию и накопительную пенсию отдельно.

Страховая (трудовая) пенсия. Законом установлены следующие виды трудовых пенсий:

1. страховая пенсия по старости — это ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости при достижении установленного законом возраста. Право на страховую пенсию по старости имеют мужчины, достигшие возраста 65 лет, и женщины, достигшие 60 лет.

Отдельные категории граждан, указанные в статьях 30, 31, 32, Федерального закона от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», имеют право на досрочное назначение страховой пенсии.



Рисунок 23 – Виды пенсий

Размер страховой пенсии по старости определяется по формуле:

*СТРАХОВАЯ ПЕНСИЯ = СУММА ВАШИХ ПЕНСИОННЫХ БАЛЛОВ * СТОИМОСТЬ ПЕНСИОННОГО БАЛЛА в году назначения пенсии + ФИКСИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА*

или

$СП = ИПК * СИПК + (ФВ * КвФВ)$, где: *СП* - страховая пенсия; *ИПК* - это сумма всех пенсионных баллов, начисленных на дату назначения гражданину страховой пенсии. Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования и длительности страхового (трудового) стажа; *СИПК* - стоимость пенсионного балла в году назначения страховой пенсии; *ФВ* - фиксированная выплата; *КвФВ* - коэффициент повышения ФВ, применяется при отсрочке обращения за назначением страховой пенсии.

Финансирование выплаты трудовой пенсии происходит за счет страховых взносов, вносимых работодателями. Общий тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование составляет 22 %. Тариф страхового взноса состоит из солидарной (6%) и индивидуальной части (16%). На счетах застрахованных лиц отражается только индивидуальная часть тарифа, а солидарная часть используется для выплаты фиксированной выплаты к пенсии.

2. страховая пенсия по инвалидности. Право на трудовую пенсию по инвалидности имеют граждане, признанные инвалидами I, II или III группы в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

3. страховая пенсия по случаю потери кормильца. Право на трудовую пенсию по случаю потери кормильца имеют нетрудоспособные члены семьи умершего кормильца, состоявшие на его иждивении. Одному из родителей или супругу указанная пенсия назначается независимо от того, состояли они или нет на иждивении умершего кормильца.

Накопительная пенсия — это ежемесячная денежная выплата, состоящая из суммы страховых взносов гражданина и доходов, которые были получены в результате инвестирования этих денежных средств. Возможно пополнение лицевого счёта и самим работником.

Формирование накопительной части пенсии производится только у граждан, которые появились на свет после 1967 года. Будущий пенсионер выбирает компанию, которой он доверяет распоряжаться своими сбережениями. Для приумножения средств можно предпочесть: Управляющую компанию (УК); Негосударственный Пенсионный Фонд (НПФ); Пенсионный Фонд Российской Федерации (ПФ). При выборе УК или НПФ стоит учитывать надежность, доходность и время работы организации.

По умолчанию накопления остаются в ПФ, распоряжение которыми отдается Внешэкономбанку. Отказаться от отчислений возможно в любой момент, при этом имеющаяся сумма будет продолжать «работать».

Получить накопления можно при следующих условиях: наличие накоплений; достижение гражданином возраста 55 лет (женщины) или 60 лет (мужчины), то есть пенсионного возраста, действовавшего до реформы; обращение гражданина к своему страховщику для назначения накопительной части трудовой пенсии.

Возможности распоряжения накоплениями: забрать их целиком и сразу, если накопительная часть не превышает 5 % от суммы страховой части; самостоятельно установить количество лет, в течение которых будут осуществляться выплаты накопленных средств, но не менее 120 месяцев (в случае смерти гражданина не полученная часть накоплений достанется его наследникам); потребовать назначения пожизненной накопительной пенсии, которая не наследуется.

Пенсия по добровольному (негосударственному) пенсионному обеспечению. Наряду с государственной системой ОПС в России существует негосударственное добровольное пенсионное страхование, в рамках которого у россиян есть возможность формировать ещё одну пенсию.

Чтобы получать такую пенсию, будущему пенсионеру надо заключить договор с негосударственным пенсионным фондом и в течение определенного времени делать личные взносы. Кроме самого гражданина в его негосударственном пенсионном обеспечении может принимать участие и его работодатель. Если работодатель делает отчисления на добровольную пенсию своих работников, такая пенсия называется корпоративной.

Социальная пенсия устанавливается гражданам, не имеющим по каким-либо причинам права на трудовую пенсию. Законодательством предусмотрены следующие виды социальных пенсий: социальная пенсия по старости (для мужчин, достигших 70 лет, и женщин, достигших 65 лет), социальная пенсия по инвалидности, социальная пенсия по случаю потери кормильца.

Пенсия по государственному пенсионному обеспечению — ежемесячная государственная денежная выплата, которая предоставляется гражданам в целях компенсации им заработка (дохода), утраченного в связи с прекращением федеральной государственной гражданской службы при достижении установленной законом выслуги при выходе на страховую пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации утраченного заработка гражданам из числа космонавтов или из числа работников летно-испытательного состава в связи с выходом на пенсию за выслугу лет; либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию.

Пенсии, пособия и другие виды социальной помощи должны обеспечивать прожиточный уровень жизни.

Всем неработающим пенсионерам, у которых общая сумма материального обеспечения не достигает величины прожиточного минимума пенсионера (ПМП) в регионе его проживания, устанавливается федеральная или региональная социальная доплата к пенсии до величины ПМП, установленного в регионе проживания пенсионера.

3. Пенсионный фонд РФ и его функции, негосударственные пенсионные фонды

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) - крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР».

Пенсионный фонд РФ - это централизованный фонд пенсионного обеспечения населения. Пенсионный фонд является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством РФ и Положением о Пенсионном фонде РФ.

Как государственный внебюджетный фонд Российской Федерации, ПФР создан для государственного управления средствами пенсионной системы и обеспечения прав граждан РФ на пенсионное обеспечение. Среди социально значимых функций Пенсионного фонда России выделяют:

- назначение и выплата пенсий;
- учёт страховых средств, поступающих по обязательному пенсионному страхованию;

- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, инвалидам вследствие военной травмы, Героям Советского Союза, Героям Российской Федерации и т. д.;
- персонифицированный учёт участников системы обязательного пенсионного страхования;
- взаимодействие со страхователями (работодателями — плательщиками страховых пенсионных взносов), взыскание недоимки;
- выдача сертификатов на получение материнского (семейного) капитала;
- выплата средств материнского капитала;
- управление средствами пенсионной системы;
- реализация Программы государственного софинансирования добровольных пенсионных накоплений (56-ФЗ от 30.04.2008 года, она же программа «тысяча на тысячу»);
- с 2010 года - администрирование страховых средств, поступающих по обязательному пенсионному страхованию и обязательному медицинскому страхованию;
- с 2010 года - установление федеральной социальной доплаты к социальным пенсиям в целях доведения совокупного дохода пенсионера до величины прожиточного минимума пенсионера.

Данные об уплате страхователями (работодателями) обязательных страховых взносов за работника, сведения о страховом (трудовом) стаже отражаются на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица, который ведёт Пенсионный фонд РФ для каждого официально работающего гражданина России. Любой гражданин РФ, имеющий СНИЛС, может проверить сведения об уплате обязательных страховых взносов своим работодателем на своем индивидуальном лицевом счёте в ПФР с помощью интернет-портала «Госуслуг».

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) – некоммерческая организация социального обеспечения, исключительным видом деятельности которой является негосударственное пенсионное обеспечение участников фонда на основании договоров о негосударственном пенсионном обеспечении населения с вкладчиками в пользу участников фонда.

Вкладчик перечисляет взносы в НПФ на основании пенсионного договора. При заключении данного договора ему необходимо выбрать пенсионную схему - некую спецификацию договора, определяющую во многом его условия.

Фонд учитывает поступившие пенсионные взносы на солидарном или именном счете вкладчика и формирует пенсионные резервы. Эти резервы он инвестирует (обычно - через управляющие компании-УК) в высоконадежные активы. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию участников. Однако следует помнить, что часть дохода (не более 15 %) направляется на вознаграждение управляющего (НПФ или НПФ и УК), на пополнение страхового резерва и на оплату расходов по обслуживанию фонда.

При выходе участника на пенсию НПФ (а в ряде случаев - в соответствии с договором - вкладчик), исходя из накопленной суммы, определяет размер негосударственной пенсии и порядок её получения.

Пенсионные накопления гражданина могут быть увеличены в результате грамотного управления ими и благодаря правильному инвестированию, кроме того, в результате самостоятельных дополнительных пенсионных взносов по государственной программе софинансирования пенсий или дополнительного пенсионного обеспечения.

Примерами негосударственных пенсионных фондов в России являются: НПФ Сбербанка, НПФ «ГАЗФОНД пенсионные накопления», НПФ «Открытие», НПФ «БУДУЩЕЕ», НПФ ВТБ Пенсионный фонд, НПФ «Доверие» и другие.

Пенсионная система РФ продолжает меняться. Осенью 2018 года был принят закон о совершенствовании пенсионной системы РФ, реформа началась в 2019 году и рассчитана до 2028 года.

Задания:

Задание 1. Перечислите, какие обязательные условия должны быть выполнены, чтобы достигший пенсионного возраста человек получал страховую пенсию по старости после 2025 года.

Задание 2. Андрей Эдуардович работал до 67 лет и только после этого обратился за пенсией по старости. У Андрея Эдуардовича стаж 35 лет, накопленных баллов – 98. На момент выхода на пенсию стоимость одного балла – 79,15 руб., размер фиксированной выплаты – 4952 рубля. За более поздний выход на пенсию применяются повышающие коэффициенты: сумма страховых баллов увеличивается на 15%, фиксированная выплата увеличивается на 12%. Рассчитайте размер пенсии Андрея Эдуардовича и сравните с размером пенсии, которую бы он получал, выйдя на пенсию в 65 лет.

Задание 3. Виктор всю жизнь проработал на складе у индивидуального предпринимателя, который не оформлял Виктора на работу, а заработную плату отдавал наличными деньгами. За счёт того, что Виктор служил в армии и после этого какое-то время официально работал водителем, а также официально оформил на себя уход за отцом, достигшим возраста 80 лет, он накопил $3,6 + 8 + 3,6 = 15,2$

баллов. Соответственно, его официальный страховой стаж составил 4 года. Размер фиксированной выплаты – 6784 рубля. Рассчитайте, пенсию в каком размере будет получать Виктор при выходе на пенсию в 2027 году.

Задание 4. Изучите финансовые инструменты, используемые для формирования пенсионных накоплений, и ответьте на вопросы:

- 1) Каким образом можно распоряжаться накопительной частью пенсии?
- 2) Каким образом можно стать участником программы государственного софинансирования пенсии?
- 3) В чем сущность программ добровольного пенсионного страхования?

Задание 5. Приведите примеры наиболее доходных на данный момент НПФ или частных управляющих компаний.

Задание 6. С помощью on-line калькулятора пенсии определите условия для желательного размера пенсии.

Практическое занятие №8

Тема 2.6. Финансовые риски и способы защиты от них

Цель: рассмотреть основные риски потери денег, связанные с неадекватным потребительским поведением, финансовым мошенничеством либо попаданием в кредитную кабалу.

Теоретическая часть:

1. Виды финансовых рисков

В мире существует множество рисков, связанных с различными жизненными ситуациями: риск простудиться, риск получить плохую оценку или риск опоздать на автобус.

Каждый должен, во-первых, знать, какие риски существуют, а во-вторых, уметь минимизировать эти риски.

Одними из самых опасных рисков, о которых необходимо знать и уметь их сокращать, являются **финансовые риски**.

Финансовый риск — это возможность потерять деньги в связи с наступлением каких-либо предвиденных или непредвиденных обстоятельств.

Существует несколько классификаций финансовых рисков, рассмотрим две из них.

I. В целом все финансовые риски можно разделить на три группы: общие, объектные и портфельные (рис.24).

1. **Общие риски** — риски, не поддающиеся контролю со стороны инвестора: экономические, политические, экологические и т. п.

2. **Объектные риски** — риски, связанные с объектом инвестирования, то есть с тем объектом, в который вкладываются деньги (в товар, в валюту, в акции, в облигации, в золото, в

депозит и т. п.). Влиять на объектный риск можно, выбирая такой объект вложения собственных средств, у которого финансовый риск (риск потери вложенных средств) меньше.



Рисунок 24 – Первая классификация финансовых рисков

3. Портфельные риски — риски управления вложениями. Риск можно уменьшить через получение знаний и навыков формирования и управления сбережениями и инвестициями.

II. Вторая из рассматриваемых классификаций разделяет финансовые риски на инфляционный, валютный, рыночный, предпринимательский, риск мошенничества и др. (рис.25)

Инфляционный — риск снижения стоимости сбережений и инвестиций из-за инфляции. Для того чтобы бороться с инфляционным риском, можно разместить свои сбережения на депозит, процент по которому не ниже инфляции.

Валютный (девальвации) — риск снижения стоимости валюты, в которую были вложены средства. Для того чтобы бороться с риском девальвации, необходимо хранить сбережения в нескольких разных валютах, можно разместить свои сбережения на депозиты в разных валютах.

Рыночный (ценовой) — риск изменения рыночной цены объекта инвестиций (акций, облигаций, золота и т. п.). Для того чтобы уменьшить этот риск, необходимо тщательно анализировать рынок перед покупкой ценных бумаг и выбирать акции и облигации надёжных крупных компаний.

Предпринимательский — риск, который берут на себя владельцы бизнеса. Это риск, связанный с потерей вложенного капитала. Для снижения предпринимательских рисков необходимо учиться тщательно планировать работу компании.

Риск мошенничества — риск потери вложенных средств из-за неправомерных действий, обмана. Для снижения риска мошенничества необходимо выбирать надёжные финансовые организации, знать признаки финансовых пирамид, знать правила работы в сети Интернет по защите своей информации.



Рисунок 25 – Вторая классификация финансовых рисков

В повседневной жизни любая семья может столкнуться с финансовыми рисками, которые связаны с сокращением (частичной потерей) или полной потерей источника дохода, с риском сокращения или потери сбережений. Одним из актуальных рисков, с которым всё чаще сталкиваются российские семьи, является риск потери платёжеспособности по кредиту.

Риск сокращения (частичной потери) или полной потери источника дохода

Финансовый риск полной потери источника дохода может возникнуть при потере работы из-за увольнения, закрытия предприятия. Финансовый риск частичной потери дохода может быть связан с понижением заработной платы, с переходом на менее оплачиваемую работу, с понижением в должности.

Но с риском сокращения доходов семья может столкнуться и в случае, если заработная плата работающих членов семьи остаётся прежней, но сокращается покупательная способность денег из-за инфляции, повышения цен.

Риск сокращения или потери сбережений

Финансовый риск сокращения или потери сбережений может возникать по нескольким причинам. Во-первых, **потеря сбережений возможна в условиях экономического кризиса.**

Пример: в начале 90-х годов значительная часть населения нашей страны потеряла свои сбережения. К примеру, семья копила на покупку машины и имела сбережения на сумму 15 тыс. руб. В период гиперинфляции на 15 тыс. руб. можно было приобрести пару женских сапог.

Во-вторых, потеря сбережений может быть связана с **выбором высокорискового актива.**

Пример: сбережения использовали для приобретения ценных бумаг, цена на которые в дальнейшем резко упала.

Риск потери платёжеспособности по кредиту

Причиной потери платёжеспособности по кредиту, как правило, является потеря источника дохода.

2. Способы сокращения финансовых рисков семьи

Для того чтобы **снизить риск сокращения (частичной потери) или полной потери источника дохода**, необходимо:

- 1) формировать финансовый запас, резерв, иначе говоря, делать сбережения.
- 2) Обеспечить наличие нескольких источников заработка. Желательно, чтобы в семье, где работают двое взрослых, было не менее трёх источников дохода. Это называется диверсификацией источников дохода. Дополнительный заработок можно найти, например, в интернете.
- 3) В случае потери работы возможным вариантом решения проблемы может быть открытие собственного бизнеса, так называемый переход к samozанятости. В этом случае никто тебя не сможет уволить, но необходимо понимать, что при открытии собственного бизнеса возникает предпринимательский риск.
- 4) Обеспечить дополнительный доход от вложения средств в различные активы (диверсификация вложений), которые, в зависимости от степени рискованности вложений, разделяют на высокорисковые и низкорисковые.

Для того чтобы **снизить риск сокращения или потери сбережений**, необходимо:

- 1) учиться управлять сбережениями, распределять сбережения между различными видами активов (часть сбережений хранить на депозите, часть — в иностранной валюте, часть — в ценных бумагах, часть — в виде ювелирных украшений и т. д.).
- 2) Выбирать для хранения сбережений только надёжные банки, вклады в которых застрахованы; выбирать надёжные ценные бумаги.
- 3) Использовать программы страхования вкладов, имущества.

Лучший способ **снизить риск потери платёжеспособности по кредиту** — это не брать кредит. Но если семья берёт, например, потребительские кредиты, то при планировании своих доходов нужно учитывать возможность возникновения такого риска и потенциальные источники расчёта по кредиту, то есть необходимо иметь определённый денежный запас (резерв).

3. Высокорисковые и низкорисковые активы

В общем виде под активами понимается всё то, в чём можно хранить богатство.

Богатство человека можно сохранить: в золоте, в драгоценных камнях, в товарах, в недвижимости, в ценных бумагах, в наличных деньгах и т. д.

Поскольку средства, вложенные в активы, можно потерять, то есть всегда существует финансовый риск, все активы принято делить на низкорисковые и высокорисковые.

Высокорисковыми называются активы, для которых вероятность потери (полной или частичной) вложенных средств является высокой.

Низкорисковыми называются активы, для которых вероятность потери (полной или частичной) вложенных средств является невысокой.

К **низкорисковым** активам принято относить:

- облигации государственного займа;
- вклады (депозиты) в надёжных банках;
- недвижимость;
- золото и драгоценные металлы;

– акции крупных известных компаний.

К **высокорисковым** активам принято относить:

– акции малоизвестных компаний;

– иностранную валюту;

– долговые ценные бумаги малоизвестных компаний.

Одной из наиболее важных характеристик актива является доходность — количественная оценка дохода, который, возможно, будет получен в будущем.

Доходность и риск находятся в прямой взаимосвязи: чем выше ожидаемая доходность актива, тем выше риск потери вложенных средств.

4. Финансовое мошенничество

Мошенничество - хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущества путем обмана или злоупотребления доверием (статья 159 УК РФ).

Финансовое мошенничество - совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Финансовое мошенничество распространяется на имущество и денежные средства граждан или организаций. Важным моментом является корыстный мотив со стороны злоумышленника, неважно какую из схем обмана он использует. В отличие от обычной кражи финансовое мошенничество характеризуется умышленным завладением чужими деньгами, но более «тайными» способами.

Все мошенничества в финансовой сфере объединяет одно: преступники без принуждения, с согласия самих людей получают их денежные средства. При этом потерпевшие думают, что передают эти деньги в обмен на какие-либо законные блага — недвижимое имущество, товары в интернет-магазинах, наследство и т.д. На самом деле же никаких «законных благ» нет, люди просто теряют свои деньги, не получая ничего взамен. Злоумышленники же изначально знают, что они не имеют никаких правовых оснований для получения денег и другого имущества от потерпевших.

Наиболее распространенные виды мошенничества представлены на рисунке 26.

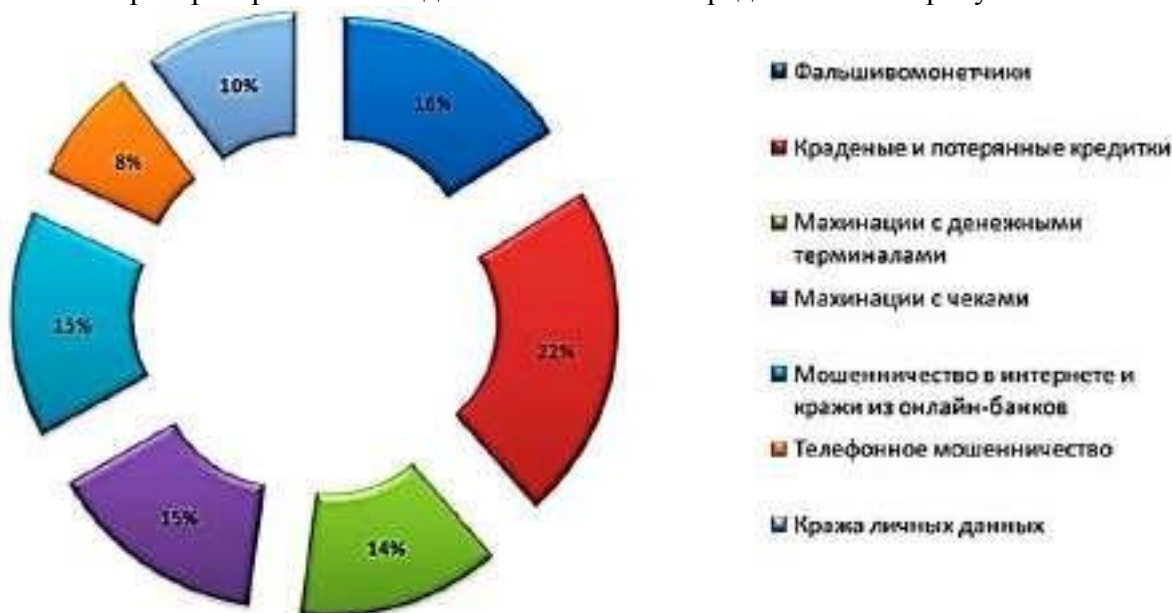


Рисунок 26 - Распространенные виды мошенничества

С каждым годом появляются всё новые и новые виды мошенничества. С активным развитием новых технологий финансовое мошенничество адаптируется к современным условиям. В наши дни мошенничество приобрело интеллектуальный характер. Мошенники применяют не только новые технологии, но и самые современные психологические методики.

Формы мошенничества и способы минимизации рисков

1. Финансовые пирамиды - это мошеннические схемы по принципу обеспечения дохода через привлечение других участников «пирамиды» или вложения под проценты. Руководители

таких афер часто выдумывают несуществующие продукты, а после сбора денег с участников попросту исчезают со всеми сбережениями. Банк России выделяет следующие внешние признаки, свидетельствующие о том, что организация или группа физических лиц является «финансовой пирамидой»:

- выплата денежных средств участникам из денежных средств, внесённых другими вкладчиками;

- отсутствие лицензии ФСФР России (ФКЦБ России) или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств;

- обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень;

- гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг);

- массированная реклама в СМИ, сети Интернет с обещанием высокой доходности;

- отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации;

- отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов;

- отсутствие точного определения деятельности организации.

2. Мошенничество с использованием банковских карт

а) offline: банкоматы и терминалы (в т.ч. скимминг), оплата в магазинах или ресторанах и т.д.

Скимминг — установка на банкоматы нештатного оборудования (скиммеров), которое позволяет фиксировать данные банковской карты (информацию с магнитной полосы банковской карты и вводимый пин-код) для последующего хищения денежных средств со счета банковской карты.

Способы минимизации рисков:

- пользоваться только банкоматами, установленными в безопасных местах;

- внимательно осматривать банкомат, перед его использованием;

- закрывать клавиатуру при вводе пин-кода;

- оформить услугу sms-оповещения о проведенных операциях по карте;

- не давать согласие на получение карты по почте и ее активации по телефону;

- не хранить пин-код вместе с картой;

- не сообщать по мобильным или стационарным телефонам реквизиты карты и ее пин-код;

- определить лимит суточного снятия наличных по карте;

- заблокировать карту немедленно в случае утери/хищения.

б) online: Интернет-мошенничества

Способы минимизации рисков:

- установить программы защиты и обеспечения безопасности компьютера в интернете;

- проводить финансовые операции только с защищенных веб-сайтов;

- не сообщать пароль доступа к своему счету через интернет;

- использовать надежные пароли;

- по окончании работы выходить из учетной записи;

- не отвечать на электронные сообщения с запросом на изменение параметров защиты;

- использовать разные инструменты для разных видов расчетов.

3. Кибермошенничество

Фишинг (англ. phishing) — это технология интернет-мошенничества, заключающаяся в краже личных конфиденциальных данных, таких как пароли

доступа, данные банковских и идентификационных карт, посредством спамерской рассылки или почтовых червей. Бывает почтовый, онлайн-овый, комбинированный.

Способы минимизации рисков:

- проявлять осторожность;

- застраховать карту от риска мошенничества;

- использовать разные инструменты для разных видов расчетов;

- использовать метод многофакторной аутентификации.

Вишинг (англ. vishing) — это технология интернет-мошенничества, заключающаяся в использовании автонабирателей и возможностей интернет-телефонии для кражи личных

конфиденциальных данных, таких как пароли доступа, номера банковских и идентификационных карт и т.д.

Смишинг – это вид мошенничества, при котором пользователь получает СМС-сообщение, в котором с виду надежный отправитель просит указать какую-либо ценную персональную информацию (например, пароль или данные кредитной карты). Смишинг представляет собой подобие фишинга, при котором мошенниками с той же целью рассылают электронные письма.

Способы минимизации рисков:

- внимательно изучить правила безопасного использования банковской карты;
- не сообщать никому, в том числе сотруднику банка, ваши персональные данные и данные банковской карты;
- при возникновении факта мошенничества обратиться в ваше отделение банка;
- в случае необходимости заблокировать карту;
- не звонить по предложенному в смс номеру телефона по вопросам безопасности вашей карты.

Фарминг (англ. pharming) – более продвинутая версия фишинга, заключающаяся в переводе пользователей на фальшивый веб-сайт и краже конфиденциальной информации.

Способы минимизации рисков:

- установка антивирусной программы;
- установка обновлений от производителей ПО и поставщика услуг интернета;
- проверка url;
- проверка изменения адреса http на https при переходе на страницу оплаты.

«Нигерийские письма» (англ. «Nigerianscam») – электронное письмо с просьбой о помощи в переводе крупной денежной суммы, из которой 20-30% должно получить лицо, предоставляющее счет. При этом получателю необходимо срочно 6-10 тысяч долларов США отправить по системе электронных платежей по требованию адвоката. Как разновидность используется рассылка о выгодном капиталовложении или устройстве на высокооплачиваемую работу, получении наследства или иных способах быстрого обогащения при условии совершения предварительных платежей.

Способы минимизации рисков:

- установить антиспамерские программы;
- критически относиться к предложениям получения быстрого и необоснованного дохода;
- получить консультацию экспертов в области финансового мошенничества;
- проявлять осмотрительность при принятии быстрых финансовых решений.

Интернет-аукцион. Электронная торговля. Скандинавский аукцион. Семь кошельков.

С помощью платежной системы

Способы минимизации рисков:

- пользуйтесь проверенными мировыми и российскими торговыми площадками;
- заключайте сделку только через выбранную площадку;
- требуйте максимально полной информации о продавце дешевого товара;
- по возможности оплачивайте товар по факту его получения.

Мошенничество с PayPal - крупнейшая дебетовая электронная платежная система. Аналоги в РФ: Яндекс.Деньги, WebMoney.

Вы разместили объявление о продаже. Мошенник высылает Вам письмо с предложением купить товар, иногда за большую цену и не для себя. Вы просите перевести деньги. Мошенник просит вас указать адрес, зарегистрированный в PayPal, и говорит, что выслал деньги туда, но они появятся на счете в PayPal, когда вы введете номер почтового отправления. К вам приходит письмо, похожее на PayPal. Вы отправляете товар и вводите номер отправления в указанную в письме страницу. Товара у вас нет. Претензии выставлять некому.

Кликфрод (от англ. click fraud) — один из видов сетевого мошенничества, представляющий собой обманные клики на рекламную ссылку лицом, не заинтересованным в рекламном объявлении. Может осуществляться с помощью автоматизированных скриптов или программ, имитирующих клик пользователя по рекламным объявлениям Pay per click.

Виды кликфрода: технические клики, клики рекламодателей, клики конкурентов, клики со стороны недобросовестных веб-мастеров.

Кликджекинг (от англ. clickjacking) механизм обмана пользователей интернета, при котором злоумышленник может получить доступ к конфиденциальной информации или даже получить доступ к компьютеру пользователя, заманив его на внешне безобидную страницу или внедрив вредоносный код на безопасную страницу.

РАММ-счета (от англ. Percent Allocation Management Module – модуль управления процентным распределением) – специфичный механизм функционирования торгового счета, технически упрощающий процесс передачи средств на торговом счете в доверительное управление выбранному доверенному управляющему для проведения операций на финансовых рынках.

Хайп (англ. HYIP, High yield investment program) – это высокодоходная инвестиционная программа, капитал которой формируется из взносов пользователей сети Интернет.

Способы минимизации рисков:

- провести «тестовый режим» участия в хайп-проекте;
- анализировать информацию сайтов мониторингов и форумов, освещающих состояние дел по интересующему вас хайп-проекту;
- распределять денежные средства между несколькими хайп-проектами;
- не инвестировать заемные средства;
- не инвестировать «последние деньги».

Социальное манипулирование (социальная инженерия) - метод управления действиями человека, основанный на использовании его слабостей и индивидуальных особенностей. Техническая и технологическая инфраструктура используется только для обеспечения контакта.

4. Мошенничество в социальных сетях - Сетевые домушники, Интернет-угонщики, Сетевые грабители

Способы минимизации рисков:

- проявлять должную осмотрительность при выкладывании в сеть личных данных;
- ограничить доступ незнакомых людей к информации, потенциально интересной для мошенников;
- не публиковать «горячую» информацию, находясь в отпуске.

5. Другие виды финансового мошенничества

Обмен валюты

Способы минимизации рисков:

- совершать валютно-обменные операции в банках;
- минимизировать данные операции в обменных пунктах;
- быть внимательным, так как курс может быть указан без учета комиссии, либо выгодным он является исключительно при обмене очень больших сумм;
- всегда пересчитывать денежную сумму.

Нелегальные кредиты

Способы минимизации рисков:

- изучить официальную информацию о компании (реквизиты, юридический и фактический адрес);
- проверить наличие информации о финансовой компании на сайте надзорного органа – ЦБ РФ;
- посмотреть отзывы о компании в независимых блогах и социальных сетях.

Брачные аферы

Нелегальные азартные игры

Раздолжники - заёмщикам предлагают купить вексель, который равен по сумме просроченному кредиту, и расплатиться им с банком. А за вексель предлагается расплатиться с компанией-раздолжником в рассрочку на несколько лет под определенную ставку годовых.

Махинации с арендой/покупкой недвижимости или автомобилей («двойные продажи», продажи людям квартир в незаконно построенных домах и т.д.)

Использование чужих паспортов для сомнительных сделок.

Как себя обезопасить от финансовых махинаций:

- При краже карты — позвонить в банк, заблокировать карту.
- При получении смс-сообщения о списании суммы с вашего счета, получения запроса на подтверждение операции, которую вы не производили — позвонить в банк и уточнить об операции.
- Никому не сообщать номер банковской карты, пин-код; не давать пароль к доступу своего счета через интернет.
- Не передавать банковскую карту третьим лицам.
- Перед использованием банкомата, всегда внимательно его осматривать.
- Закрывать клавиатуру при вводе пин-кода банковской карты.
- Не открывайте подозрительные письма.
- Не заходить на сайты, которые не вызывают у вас доверия.
- При открытии подозрительных писем, не переходите по ссылкам.
- Не устанавливать подозрительные программы.
- Установить антивирусные программы.
- Не раскрывать ваши персональные данные, звонящим с незнакомых номеров.

Перед заключением каких-либо сделок с вложением финансов необходимо убедиться в благонадежности компании, для этого:

- найти и проверить отзывы о компании;
- проверить реальное существование компании в государственных реестрах;
- убедиться в наличии необходимых лицензий, разрешений для осуществления деятельности компании;
- проверить имеет ли данная компания официальный сайт.

Если против вас совершено мошенничество, необходимо срочно обратиться в правоохранительные органы.

Наказания за финансовое мошенничество

Ответственность предусмотрена Уголовным кодексом РФ ст.159 «Мошенничество»:

Статья 159.1 УК РФ Мошенничество в сфере кредитования.

Статья 159.2 УК РФ Мошенничество при получении выплат.

Статья 159.3 УК РФ Мошенничество с использованием электронных средств платежа.

Статья 159.5 УК РФ Мошенничество в сфере страхования.

Статья 159.6 УК РФ Мошенничество в сфере компьютерной информации.

Данная статья подразделяет меры ответственности в зависимости от:

- количества участников (один участник или группа лиц);
- суммы ущерба (в крупном размере, особо крупном).

Ответственность за совершение мошеннических действий предусматривает несколько видов наказаний, вплоть до лишения свободы. В соответствии с ст. 159 УК РФ ответственность будет следующей:

1. наложение штрафа;
2. обязательные работы;
3. исправительные работы;
4. ограничение свободы;
5. принудительные работы;
6. арест;
7. лишение свободы.

На итоговое наказание влияет тяжесть содеянного, т.е. ущерб и наличие сговора.

Задания:

Задание 1. Вы располагаете следующими видами активов: ГКО, муниципальная облигация, привилегированная акция «Промстройбанка», обыкновенная акция «Томсктелеком», простой вексель «Томскэнерго». Расположите вышеперечисленные виды активов по мере убывания степени риска.

Задание 2. Имеются два варианта вложения капитала. Установлено, что при вложении капитала в мероприятие А получение прибыли в сумме 15 млн р. имеет вероятность 0,6, а в мероприятие В получение прибыли в сумме 20 млн р. – вероятность 0,4.

Определите ожидаемое получение прибыли от вложения капитала (математическое ожидание) и рассмотрите вероятность наступления события объективным и субъективным методами.

Задание 3. Ответьте на вопросы:

- 1) Приведите примеры мошеннических действий с банковскими картами и перечислите те данные, которые мошенники пытаются «выудить» любой ценой.
- 2) Перечислите основные признаки финансовой пирамиды. Приведите примеры наиболее известных в истории финансовых пирамид.

Задание 4. Укажите, какие фразы в рекламе указывают на то, что перед вами – финансовая пирамида либо мошенники.

Высказывание	Пирамида/мошенники/ ни то, ни другое
За прошлый год доход наших клиентов составил 25% годовых. * Напоминаем, что результаты управления в прошлом не являются гарантией доходов в будущем.	
Наша компания вкладывает собранные средства в стартапы и наиболее доходные виды бизнеса, что обеспечивает высокую доходность вложений.	
Наша компания имеет лицензию на привлечение средств от Центрального Коммерческого Банка.	
Чтобы получить призы, вы должны распространить сертификаты стоимостью 5 000 рублей среди трёх своих знакомых.	
В нашей компании Вы будете гарантированно получать 30% годовых, если внесёте средства до конца этого года.	
Мы выплачиваем всем нашим вкладчикам 20% годовых ежегодно благодаря инвестициям в золотодобычу и нефтегазовый сектор.	

Задание 5. Рассмотрите возможность потери денег при покупке товаров и услуг на мошеннических сайтах. Выявите «узкие места» и определите вероятность обмана.

Задание 6. Наталья не смогла справиться с желанием приобрести новый телефон за 50 000 рублей. Но поскольку денег на него у Натальи не было, она взяла кредит в МФО «Самые быстрые деньги» под 1,5 % в день. Деньги вместе с процентами необходимо выплатить через 3 месяца.

Бюджет Натальи составляют заработная плата 30 000 рублей и расходы 15 000 рублей. Определите, когда сможет Наталья закончить все свои отношения с МФО «Самые быстрые деньги» и какой удар по её бюджету эти отношения нанесут.

Задание 7. Укажите правила личной финансовой безопасности.

Практическое занятие №9

Раздел 3. Бизнес, тенденции его развития и риски

Тема 3.1. Финансовые механизмы работы фирмы

Цель: изучить особенности взаимоотношений работодателей и сотрудников, их права и обязанности.

Теоретическая часть:

Взаимоотношения работодателя и сотрудников

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, волонёрство (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 испытательного 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. 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.

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 позволяют вам значительно сэкономить.

- **Корпоративные пенсионные схемы**

- **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.

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*. Он составляет 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;

- 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. 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.

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. 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. 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.

Задания:

Задание 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.

Задание 2. 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 волонёрскую 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 бабушка 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.

Практическое занятие №10

Раздел 3. Бизнес, тенденции его развития и риски

Тема 3.1. Финансовые механизмы работы фирмы

Цель: научиться анализировать эффективность деятельности компании

Теоретическая часть:

Эффективность компании, банкротство и безработица

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.

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.

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 (рис.27) показана разбивка прибыли компании на составляющие. В скобках указано, как каждый из элементов схемы влияет на прибыль: положительно (+) или отрицательно (-).



Рисунок 27 – 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.

Даже фирма с высокой прибылью при неграмотном распоряжении своими финансами (например, при злоупотреблении кредитами) становится очень уязвимой. Всего несколько неудачных 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, 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 Средневековье 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.

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. Так

что, если ваша компания подвергнется ликвидации, ваши шансы на получение выходного пособия очень велики.

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.

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 и ее экономическое влияние на семью

Безработицу относят к группе социальных, экономических явлений, характеризующихся отсутствием работы для граждан трудоспособного возраста. Люди не могут найти работу на законном основании, несмотря на наличие квалификации, опыта, образования. Специалисты, изучающие обществознание, такие как Городецкая, Боголюбов выделяют несколько основных причин отсутствия занятости для народа:

– Сезонность. Смена погодных условий и сезонов сказывается на производственных объемах. Некоторые услуги перестают предлагать в летний или зимний период, из-за чего сокращаются рабочие места.

– Разнообразие структурных экономических улучшений. Появляются инновационные решения, новое оборудование, заменяющее сотрудников. Это приводит к сокращению работников, чью деятельность могут выполнять машины.

– Циклические особенности. В кризисные, депрессивные, рецессивные периоды сокращается необходимость в трудовых ресурсах.

– Политические аспекты. При росте заработной платы сотрудников по инициативе государства в целом, профсоюза или управленческого состава компании велика вероятность повышения расходов. Это может привести к необходимости убрать часть персонала.

– Демография. Допустим, в стране растет численность трудоспособного населения в возрасте от шестнадцати до пятидесяти лет. Это приводит к росту спроса на каждое рабочее место. Следовательно, предложение больше, чем спрос. Формируется безработица.

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. 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. После 12 месяцев размер пособия будет снижен до минимального. 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.

Последствия безработицы

Последствия безработицы, плюсы и минусы которой отражаются на всех сферах жизни населения, следующие:

- Люди, теряющие занятость, лишаются дохода, у них отсутствуют средства на существование.
- Замедляется процесс развития государства, экономический рост, так как производственные возможности не используются в полном масштабе.
- Знания, навыки, квалификация граждан постепенно устаревает, теряется из-за отсутствия возможности реализации собственных способностей.
- Количество налоговых отчислений от физических и юридических лиц в государственный бюджет сокращается, уменьшается объем внутреннего валового продукта.

К негативным последствиям безработицы относится не только экономический упадок. Данный процесс чреват тяжелыми социальными последствиями. Люди теряют уверенность в себе, в завтрашнем дне. Личность постепенно деградирует, так как не может реализовать себя. Безработные молодые люди зачастую увлекаются криминалом, незаконной деятельностью, наркотиками. На почве стресса от потери работы взрослые граждане сталкиваются с проблемами со здоровьем. У них нет финансовых ресурсов, чтобы лечить болезнь, это формирует психологические проблемы. Максимально допустимым уровнем безработицы считается порог в десять процентов. Если эта граница будет пройдена, то отрицательные последствия безработицы могут вылиться в массовые социальные конфликты, социальные взрывы.

Последствия безработицы отражаются на важнейших сферах жизни страны:

- Политика. Власть приобретает более авторитарный характер, изменяется отношение населения к правительству. Многие граждане обвиняют руководство страны в отсутствии работы, возникают бунты, митинги.
- Социальная сфера. Развивается преступность, общественные моральные принципы искажаются, в семьях на почве отсутствия финансов возникают конфликты, увеличивается количество разводов. Население сталкивается с психосоматическими расстройствами, увеличивается количество пьяниц, наркоманов, грабежей.
- Экономика. Ресурсный потенциал государства не используется в полном масштабе. Люди, не имеющие работы, не принимают участие в производстве национальных продуктов, страна недополучает доход.

Теория отмечает следующие положительные последствия безработицы:

- При острой нехватке рабочих мест сотрудники внимательнее относятся к качеству своей работы. Они стремятся усовершенствовать свои навыки, получить дополнительные знания, повысить квалификацию, чтобы получить долгожданное место работы в условиях высокой конкуренции.
- Возможность перераспределить кадры на предприятии – одно из преимуществ безработицы. Однако закон не всегда одобряет такие действия, ввиду того что безработный человек – это потерянный на время ресурс, способный приносить пользу.
- Некоторый процент безработицы необходим, чтобы обеспечивать бесперебойное, нормальное функционирование экономики.

Отрицательные последствия, к которым приводит массовая потеря работы гражданами государства:

- Резкая утеря финансовой стабильности.
- Отсутствие уверенности в завтрашнем дне.
- Наличие зависимости от работодателя.
- Высокий уровень конкурентной борьбы за рабочее место с приличной заработной платой и условиями труда.

Задания:

Задание 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 швей	20 тыс. р./мес.
Кол-во комбинезонов, производимых швей 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?

Задание 2. Изучите самые громкие банкротства в истории бизнеса. 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?

Практическое занятие №11

Тема 3.2. Бизнес-планирование

Цель: изучить особенности предпринимательства, этапы создания собственного бизнеса.

Теоретическая часть:

1. Чем предпринимательская деятельность отличается от работы по найму

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 вытеснено 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 так и не становятся прибыльными. В случае неудачи 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 для 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.

2. Что такое успешная компания?

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 6.

Таблица 6 – Финансовые показатели организации

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 $9000 \cdot 200 - 3 \cdot 12 \cdot 26\,000 - 200\,000 = 1\,800\,000 - 936\,000 - 200\,000 = 664\,000$ р. в год.

2) Прибыль «Анны» равна $6000 \cdot 180 - 3 \cdot 12 \cdot 28\,600 - 200\,000 = 1\,080\,000 - 1\,029\,600 - 200\,000 = -149\,600$ 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.

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 $1000 / 1,1 \approx 909$ р., которые получите через 2 года, сегодня стоят $1000 / 1,1^2 \approx 826$ р. Если сложить стоимости всех денежных потоков, приведённые к сегодняшнему дню, то получим стоимость акции:

$$P = \frac{1000}{1,1} + \frac{1000}{1,1^2} + \frac{1000}{1,1^3} + \dots = 10\,000 \text{ р.}$$

Поскольку компания планирует выплачивать дивиденды каждый год, то при расчёте мы использовали формулу суммы приведённых бесконечных денежных потоков:

$$\frac{D}{(1+r)} + \frac{D}{(1+r)^2} + \frac{D}{(1+r)^3} + \dots = \frac{D}{r},$$

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.

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 обнаружили 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.

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.

3. Создание собственной компании: шаг за шагом

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, 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» 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.

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, полезно 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.

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 непубличное акционерное общество (НПАО).

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 непубличном 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 НПАО, так же как и ООО, не обязано публиковать отчётность, но, в отличие от ООО, НПАО обязано регистрировать каждый выпуск акций в специальном реестре. Акционер может выйти из НПАО, только продав или уступив свои акции другому лицу. При этом он не может потребовать выплаты доли имущества общества.

Ещё одним отличием НПАО 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.

С 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 индивидуального 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.

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;
- 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.

Задания:

Задание 1. Какие из преимуществ и недостатков предпринимательства являются для вас наиболее существенными? Какие ещё преимущества или недостатки вы видите? Хотели бы вы стать предпринимателем?

Задание 2. Какими качествами предпринимателя вы обладаете? Каких качеств вам недостаёт? Можете ли вы развить их в себе и если да, то как?

Задание 3. 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?

Задание 4. Выберите наиболее интересного вам предпринимателя. Обсудите с товарищем качества этого предпринимателя, благодаря которым он добился успеха. Какими из этих качеств вы обладаете?

Задание 5. Выберите любую частную компанию, которая была создана за последние 10 лет.

- 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?

Практическое занятие №12

Тема 3.2. Бизнес-планирование

Цель: научиться составлять бизнес-план и презентовать свою бизнес-идею.

Теоретическая часть:

Написание бизнес-плана

Что такое бизнес-план и зачем он нужен?

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 выполняется 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» 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 интересует 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 интересует 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 $10\,000 \cdot 1500 = 15\,000\,000$ 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 $50 \cdot 8 = 400$ 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 ($2\,700 \cdot 365 = 511\,000$ 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.

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. 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 $(3 * 20\,000 + 50\,000) * 12 = 1\,320\,000$ 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 $2 * 400 * 7 * 1500 = 8\,400\,000$ р. Затраты представлены в таблице 7:

Таблица 7 – Затраты компании

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 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».

Задания:

Задание 1. Выполните задания:

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.

Задание 2. 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.

Литература:

Основные источники:

1. Богаченко В. М. Основы финансовой грамотности: учебное пособие / В. М. Богаченко, И. Г. Бурейко, Н. П. Жиляскова. – Ростов н/Д.: Издательство Феникс, 2022. – 159 с.
2. Гарнов А.П. Основы финансовой грамотности: методическое пособие / А.П. Гарнов. – М.: КноРус, 2022. – 192 с.

3. Кальней В.А. Основы финансовой грамотности: учебное пособие / В.А. Кальней, Т.В. Овсянникова, М.Р. Рогулина. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 248 с.

4. Фрицлер А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 154 с.

5. Шитов В.Н. Основы финансовой грамотности: учебное пособие / В.Н. Шитов. – М.: КноРус, 2023. – 250 с.

Дополнительные источники:

1. Бураков Д.В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Бураков Д.В. – М.: Издательство Юрайт, 2023. — 366 с.

2. Маршавина Л.Я. Налоги и налогообложение: учебник для среднего профессионального образования / Л. Я. Маршавина, Л. А. Чайковская. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 510 с.

3. Хоминич И.П. Основы страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Хоминич И. П., Дик Е. В. – М.: Издательство Юрайт, 2023. — 242 с.

4. Чалдаева Л.А. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для среднего профессионального образования / Чалдаева Л.А. – М.: Издательство Юрайт, 2023. — 434 с.

5. Шимко П.Д. Основы экономики: учебник и практикум для среднего профессионального образования / П. Д. Шимко. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 380 с.

Интернет-ресурсы:

<http://school-collection.edu.ru/> - Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов

<https://www.globalteka.ru> - Глобалтека. Глобальная библиотека научных ресурсов

<http://window.edu.ru/> - Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»

<https://www.st-books.ru> - Лучшая учебная литература

<https://www.school.edu.ru> - Российский образовательный портал. Доступность, качество, эффективность

<http://www.elibrary.ru> - Научная электронная библиотека (НЭБ)

<https://nsportal.ru/> - Образовательная социальная сеть

<http://www.edu.ru/> - Федеральный портал «Российское образование»

<http://fcior.edu.ru/> - Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов

<https://www.infouroki.net/> - Электронная библиотека справочных материалов для учащихся и преподавателей

[http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) - Министерство финансов РФ

[http:// www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) - Центральный банк РФ

<http://www.nalog.ru> - Федеральная налоговая служба