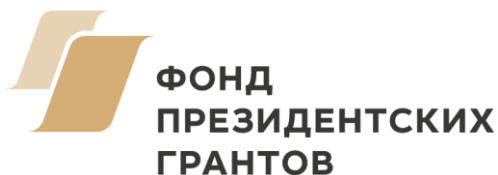


*Предгорненское районное местное отделение
Общероссийского общественного благотворительного фонда
«Российский благотворительный фонд «Нет алкоголизму и наркомании»*



ДЕНЬГИ В ДОМ

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**



Ставрополь, 2019

Научно-практическое пособие (учебно-методическое пособие) «Деньги в дом» подготовлено в рамках социального значимого проекта «Региональный ресурсный центр реализации общественной инициативы «Содействие+»». – 86 с. – Ставрополь, 2019.

Автор-составитель: Зинковская Д.Э., руководитель социальной образовательной программы проекта «Деньги в дом», руководитель общественной организации АНО по работе с молодежными проектами «Институт социально-креативного развития актива «Искра»



Проект реализуется при поддержке Министерства образования Ставропольского края.

При реализации проекта используются средства гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 18 февраля 2018 г. № 32-рп «Об обеспечении в 2018 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества, реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина».

Распространяется бесплатно



© ПРМО ООБФ «Российский благотворительный фонд
«Нет алкоголизму и наркомании»

© Зинковская Д.Э.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие основания или «поговорим о терминах».....	4
2. Финансовые риски и экономические возможности.....	13
3. Быстрые деньги или кредитные продукты.....	19
4. Финансовые пирамиды или сетевой маркетинг.....	28
5. Фондовая биржа или лотерейные билеты.....	38
6. Бизнес-планирование или «Игра на удачу».....	48
7. Онлайн покупки и интернет мошенничество.....	57
8. Активный доход или пассивный заработок.....	69
9. Обучение «по указке» или инвестирование «в себя».....	75
10. Детские игры или взрослые доходы.....	80

1. Общие основания или «поговорим о терминах»



Перед тем, как перейти к экономическому просвещению, давайте определимся с терминологией и понятиями, входящими в этот круг вопросов. Само слово «экономика» пришло к нам из Древней Греции и в буквальном переводе означает «законы домашнего хозяйства». Свободная энциклопедия интернета «Википедия» дает такое определение понятию **экономика** – это хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления. Существуют различные формы экономики: рыночная; административно-командная; традиционная; смешанная. Для того чтобы укрепить в сознании молодого человека понятие «экономика», необходимо его четкое осознание того, что в современном обществе все пропитано экономическими процессами - это часть повседневной жизни людей, каждый из нас принимает ежедневное участие в экономической деятельности, живет в экономической среде, постоянно использует в обыденной речи термины, употребляемые экономистами (проценты, деньги, цены, заработная плата, налоги, доходы, расходы и тому подобное). Жить в современном обществе вне экономики невозможно. Однако, несмотря на все это, дать определение «экономики» одной фразой не представляется возможным, в связи с тем, что это общее, емкое и многогранное понятие. Где бы мы ни жили, чем бы ни занимались, прежде всего, мы направляем свои усилия на удовлетворение своих простейших жизненных нужд (потребностей) – еда, одежда, жилье. Есть потребности без которых просто не возможна жизнь человека. Но есть и множество иных, без которых прожить то можно, но они делают нашу жизнь более комфортной и приятной. Например, сейчас невозможно представить себя без сотового телефона (но с другой стороны существует разница между просто потребностью в телефоне и потребностью именно в айфоне последней модели).

Всем известна фраза **«Не в деньгах счастье»**, однако, на этот счет есть и много ответных фраз –

«Счастье не в деньгах, но грустить лучше в новом BMW, чем в маршрутке» и тому подобное.



А теперь упражнение:

1. **Задание:** *Посчитайте сколько может стоить первое свидание?*

Из каких составляющих складывается эта сумма?

Пояснение: *Для мальчиков, например, это – цветы, мороженое, кафе, конфеты.*



Для девочек – сколько стоит красиво выглядеть (одежда, украшение, косметика и так далее);

2. **Задание:** *Сколько стоит наше здоровье? Даже если учитывать, что Вы полностью здоровы, и Вам не нужны таблетки и врачи.*

Пояснение: Сколько стоит профилактика заболеваний – посещение врачей, анализ крови, даже элементарно, для примера, зубная паста и витамины тоже не бесплатны.

Все прекрасно осознают, что без денег счастливым человек тоже не сможет быть. Возможно, разработанная нами инфографика кому-то покажется спорной и циничной, но в ней приводятся средние расценки (для России) на такие “бесплатные” вещи, как любовь, семья, улыбка, друзья, рассвет и воспоминания. А также утверждается, что согласно последним экономическим теориям счастье все-таки и в деньгах тоже.



Улыбка бесплатна



...или нет?

Зубная нить (стоимость упаковки)	300 руб.
Зубная щетка:	
- обычная	370 руб.
- электрическая	3 200 руб.
Обычный стоматологический осмотр (цена за прием)	500 руб.
Снятие зубных отложений	2 200 руб.
Отбеливание зубов	13 000 руб.

Семья бесплатна



...или нет?

Новый год	
- стол	3 500 руб.
- подарки	15 000 руб.
Психотерапия (первичный сеанс)	4000 руб.
Отдых	∞

Воспоминания бесплатны



...или нет?

Оцифровка видеокассет (цена за один час)	360 руб.
Фотоальбом (средняя стоимость)	1 200 руб.
Цифровая фоторамка	3 990 руб.
Внешний жесткий диск	3 500 руб.
Шатуировка с именем любимого	5 000 руб.
Лазерное удаление татуировок	2 500 руб.

Друзья бесплатны



...или нет?

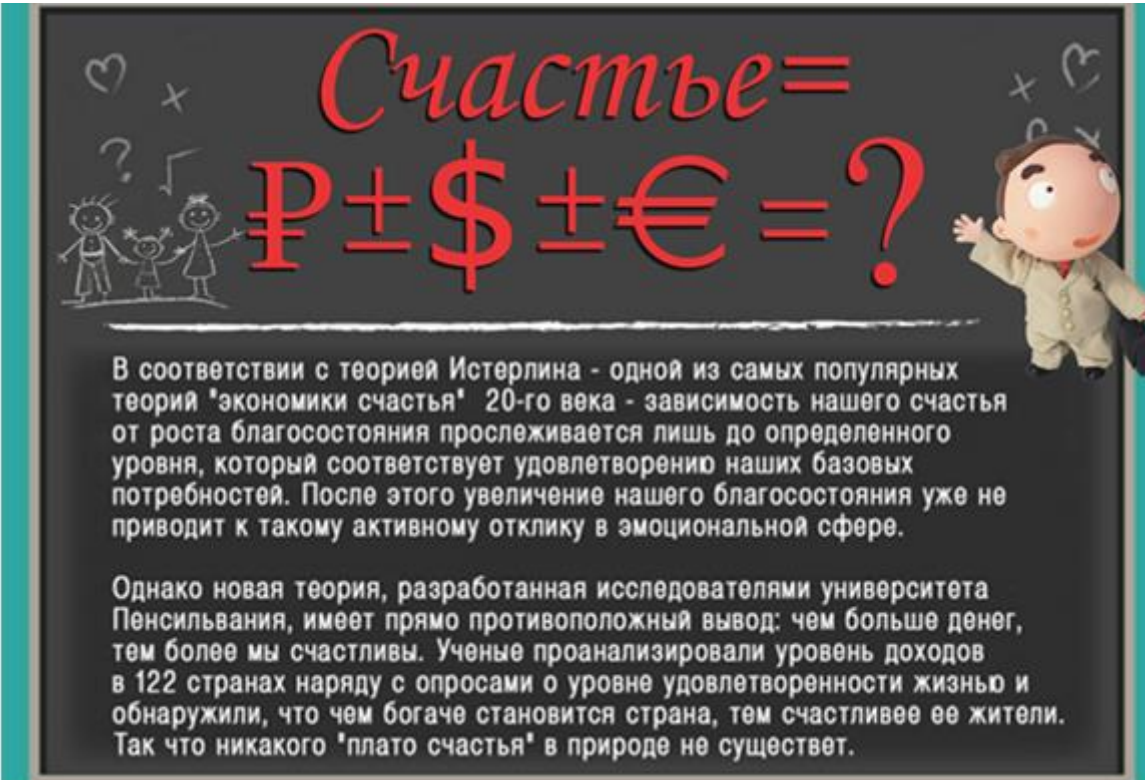
Столик в кафе	2 500 руб.
Оставаться на связи (безлимитный сотовый тариф)	400 руб.
Открытка ко дню рождения	150 руб.
Посылка международного письма	30 руб.
Дать в долг нуждающимся друзьям (общая сумма в год)	5 000 руб.



Закаты бесплатны

...или нет?

*Отдых на ближайшем
солнечном черноморском
побережье
(средняя стоимость
на двоих) от 15 000 руб.*



Счастье = ₽ ± \$ ± € = ?

В соответствии с теорией Истерлина - одной из самых популярных теорий 'экономики счастья' 20-го века - зависимость нашего счастья от роста благосостояния прослеживается лишь до определенного уровня, который соответствует удовлетворению наших базовых потребностей. После этого увеличение нашего благосостояния уже не приводит к такому активному отклику в эмоциональной сфере.

Однако новая теория, разработанная исследователями университета Пенсильвания, имеет прямо противоположный вывод: чем больше денег, тем более мы счастливы. Ученые проанализировали уровень доходов в 122 странах наряду с опросами о уровне удовлетворенности жизнью и обнаружили, что чем богаче становится страна, тем счастливее ее жители. Так что никакого 'плато счастья' в природе не существует.

После приведенной инфографики вопросов об актуальности экономического просвещения наверняка не осталось.

Финансовые (бизнес) консультанты часто советуют: «Хочешь разбогатеть? Думай и действуй как миллионер!». Центр управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы Сколково решил выяснить, как российские бизнесмены управляют своими личными финансами каким образом строят финансовые отношения в семье. Для этого авторы исследования в марте 2015 года на условиях анонимности опросили 39 бизнесменов (37 мужчин и 2 женщины), чье состояние превышает 100 млн. руб. (13% из них входят в список Forbes). Практически все участники момента опроса состояли в браке. При этом у большинства из них в семье есть несколько детей — дошкольников до молодых людей 24-35 лет. Оказалось, что в отличие от большинства россиян миллионеры серьезно подходят к финансовому планированию в семье. Если в среднем по России план по расходам составляют только 54% семей (горизонт планирования, как правило, небольшой: от месяца до полугода), то среди миллионеров этот показатель приближается к 100%. Бюджет разной степени жесткости есть в каждой семье миллионеров. Большинство участников опроса (73%) составляют жесткий целевой бюджет, в котором прописаны все будущие траты.



и

на

от

Прежде чем переходить к *составлению семейного бюджета*, давайте разберем само понятие.

Итак, что такое бюджет? **Бюджет** – это смета всех доходов и расходов за определенный период времени. Обычно в рамках одной семьи бюджет составляется в начале каждого месяца, а в конце подбиваются итоги.

А теперь упражнение:

1. Задание: Посчитайте сколько составляют доходы Вашей семьи?

Пояснение: Если живешь один – суммируй твои доходы в виде заработной платы, оплаты за подработку, стипендию, пособие и т.д..

Если живешь с семьей, то суммируются доходы папы, мамы; мужа (жены); детей; бабушек и дедушек, дяди (тети) – всех тех, с кем живете вместе, вместе зарабатываете и тратите деньги.



2. Задание: Посчитайте, сколько, в среднем, тратите в день? А сколько в неделю?

Пояснение: У каждого свой перечень расходов, но практически у всех каждый день уходят деньги на питание, дорогу, сотовый телефон и другие ежедневные мелочи.

Экономика нашей страны уже некоторое время находится в условиях кризиса. И как показали проведенные исследования¹ сокращение расходов стало основной формой приспособления населения к кризису. Самые распространенные пассивные реакции – переход на дешевые продукты и сокращение потребления. На конец 2016 г. каждой из них

¹ Исследования Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС (ноябрь 2015 г.)

придерживалось более 40% граждан. Но теперь стали набирать популярность и активные стратегии адаптации - поиск дополнительных заработков или лучше оплачиваемой работы (18%), расширение подсобного хозяйства (14%).

На III квартал 2016 г.², размер среднего депозита в банках вырос в сравнении с 2015 г. на 6% и достиг сумму в 164 000 руб. Но в большей степени это произошло за счет богатых: быстрее всего росли вклады от 1 млн руб., их доля превышает половину всех средств на депозитах, а доля вкладов менее 100 000 руб. уже сокращается.

Сколько сможет прожить ваша семья за счет сбережений, не меняя образ жизни, в случае потери всех источников доходов?



Среди имеющих накопления 70% могут прожить на них (если не будут менять образа жизни), не более месяца, а треть – не более недели³. Стратегия поиска лучшей работы для россиян весьма рискованна, а потеря работы – серьезное испытание - придется решать задачу как оплатить текущие расходы.

Существует достаточно много методик и практик по составлению семейного бюджета. Мы предлагаем вам рассмотреть два варианта, которые подойдут абсолютно всем.

1 методика. Точное ведение всех затрат

Данная методика ведения семейного бюджета достаточно хлопотная, но плюс ее в том, что Вы будете знать о каждой потраченной копейке.

² По данным Агентства по страхованию вкладов

³ Высшая школа экономики (на начало 2017 г.)

Многие именитые финансисты утверждают, что именно данная методика позволит сэкономить от 20% дохода с каждой зарплаты.

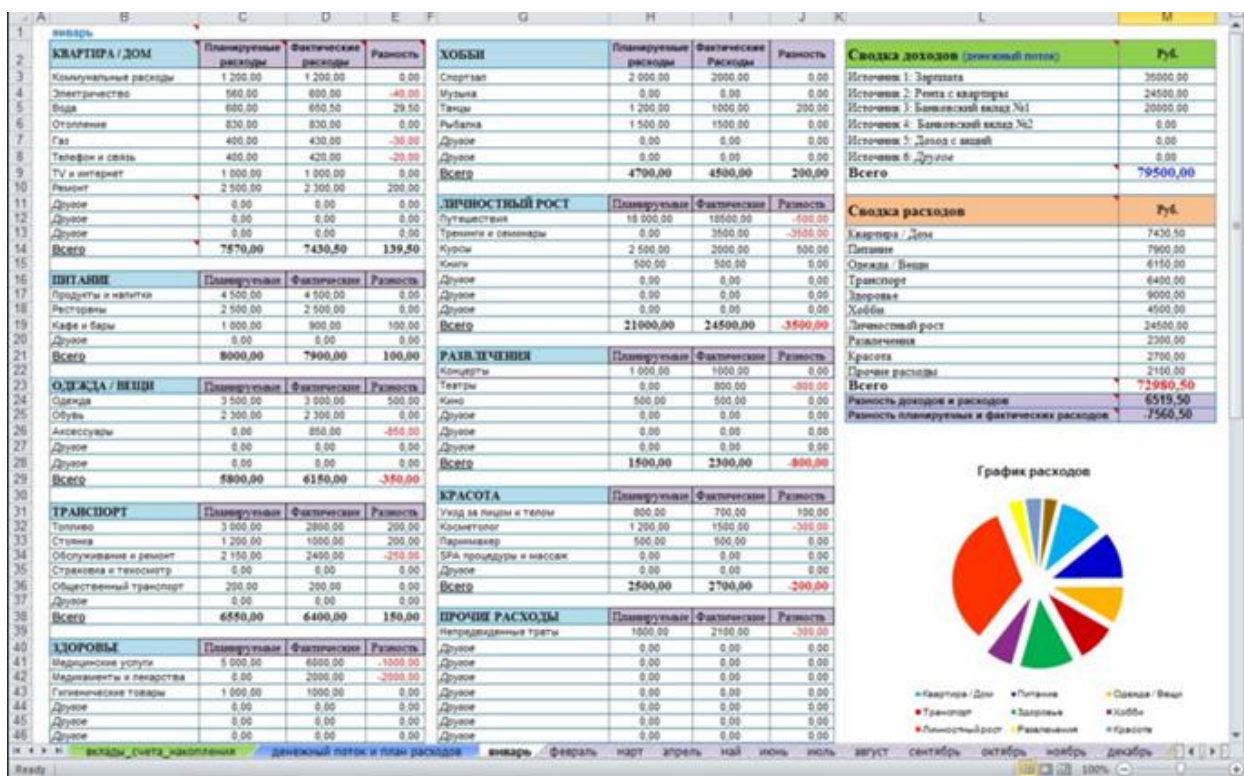
В самом начале Вам потребуется создать табличку в Excel, где разделить свои расходы на несколько колонок.

В первую колонку можно записывать коммунальные платежи, свет, интернет или аренду. Во второй колонке записываются лишь траты на продукты питания, в третьей личные расходы, в четвертой расходы на развлечения и в пятой непредвиденные расходы.

Каждый вечер вам придется заносить абсолютно все расходы (согласно собранных чекам и записям) в каждую колонку (если они были), и в конце месяца Вы сможете увидеть все свои траты. Если Вы тратите деньги бездумно, то конечный баланс семейного бюджета покажет какие траты были совершены нецелесообразно и заставит Вас задуматься о сокращении расходов на ненужные вещи или продукты.

Естественно, что существующую таблицу Вы можете модернизировать под себя и добавить (убрать) колонки по бытовой химии, уходу за домашними животными, ребенком, родителями, автомобилем и т.д.

Главное не лукавить и записывать абсолютно все затраты!



2 методика. «Четыре конверта»

Этот метод подойдет тем семьям, которым уж больно в тягость считать каждую копейку. Каждый месяц, получая зарплату, 20% вам нужно отложить сразу (должны же у Вас оставаться какие-то сбережения, правда?! Так называемая «подушка финансовой безопасности»)

С оставшихся 80% от общей суммы дохода семьи Вы оплачиваете все коммунальные услуги (в том числе и арендная плата, если вы проживаете на съемной квартире).

Оставшиеся деньги делите на 4 равные части и раскладываете по четырем конвертам. Теперь Вы будете точно видеть, какую сумму Вы сможете тратить каждую неделю.

Если в конце недели конверт окажется не пустым, то остаток можно будет либо отложить, либо потратить по своему усмотрению.

Эта схема по составлению семейного бюджета хороша, прежде всего, тем, что она гораздо проще для реализации и не требует дотошного учета всех израсходованных средств.

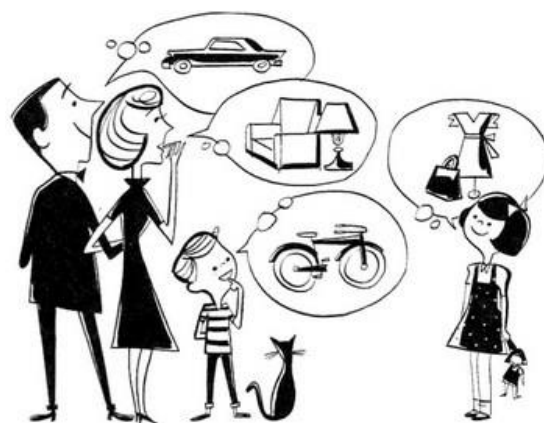
Начав учитывать все расходы, порой пропадает желание спонтанных покупок. Ведь в момент покупки в мозгу появляется мысль: «А ведь эту покупку нужно будет записать в расходы. Нет, стоит подумать». А выйдя из магазина ни с чем, обычно потом туда уже не возвращаешься и понимаешь насколько правильное принял решение.

В настоящее время существует достаточно много полезной литературы на тему формирования семейного бюджета, практик, техник, и советов, а так же множество различного рода вспомогательных программ – помимо стандартного Microsoft Excel, различные яркие и удобные приложения, такие как Alzex Personal Finance, AceMoney, Family (Microsoft Windows) и т.д., а так же находящиеся в свободном доступе в Google play (Monefy, Личный финансовый менеджер, Журнал расходов) или App Store.

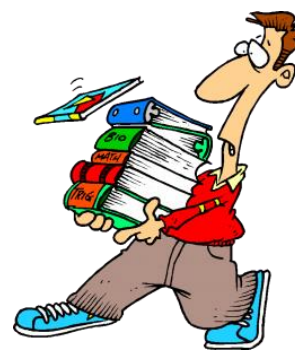
*Подведем итоги первого раздела -
общие основания или «поговорим о
терминах»*

***Главное захотеть изучить азы
формирования личного (семейного)
бюджета и сделать это не разовой
прихотью, а стилем жизни.***

Важно



2. Финансовые риски и экономические возможности



Вы можете удивиться и спросить – а зачем вообще данный раздел? Мы и так все знаем, что такое риск, понимаем, что он означает и периодически с ним сталкиваемся. Риск, в нашем понимании, это ожидание беды, опасности, непредвиденной чрезвычайной ситуации. В обыденной жизни нам всем приходится иметь дело с рисками, но в основном мы их оцениваем интуитивно, «на глаз».

История появления понятия риска тесно связано с развитием теории вероятностей. В Средние века развитие математики было обусловлено, в частности, аналитическим интересом к азартным играм — картам, костям.

Факт присутствия риска в нашей современной жизни неоспорим. Риск присутствует практически во всех сферах жизнедеятельности общества. Мы сталкиваемся с политическими, экономическими, экологическими, психологическими, правовыми, медицинскими и многими другими видами рисков. Некоторые, наиболее опасные из них, связаны с безопасностью нашей жизни как отдельных личностей, семей или организаций, так и общества в целом.

Давайте попытаемся дать определение понятию «риск»?



Пояснение: Расскажите когда и где Вы сталкиваетесь с риском? В чем он выражается? Знаете ли вы пословицы и выражения, в которые используется понятие «риск»?

А теперь обратимся к данному

понятию с разных точек зрения.



Каждое нежелательное событие может возникнуть по отношению к определенной жертве или объекту риска. Соотношение объектов риска и нежелательных событий позволяет нам различать индивидуальный, технический, экологический, социальный и экономический риск. Сейчас мы с Вами рассмотрим классификацию и характеристику различных его видов, поскольку каждый риск обуславливают характерные источники и факторы.

Вид риска	Объект риска	Источник риска	Возможное нежелательное событие
<i>Индивидуальный</i>	Человек	Условия жизнедеятельности человека	Заболевание травма, инвалидность, смерть
<i>Технический</i>	Технические системы и объекты	Техническое несовершенство, нарушение правил систем и объектов	Авария, взрыв, катастрофа, пожар, разрушение
<i>Экологический</i>	Экологические системы	Антропогенное вмешательство в природную среду, техногенные чрезвычайные ситуации	Антропогенные экологические катастрофы, стихийные бедствия
<i>Социальный</i>	Социальные группы	Чрезвычайные ситуации, снижение качества жизни	Групповые травмы, заболевания, гибель людей, рост смертности
<i>Экономический</i>	Материальные ресурсы	Повышенная опасность производства или природной среды	Увеличение затрат на безопасность, ущерб от недостаточной защищенности

Нас больше интересуют наши индивидуальные риски. Риски могут быть как внешними (происходящими независимо от нашего желания), так и внутренними (на которые мы идем осознанно).

В нашей повседневной жизни **Внешними рисками** можно назвать такие события, как увольнение с работы, ограбление, травма, поломка автомобиля, и даже такая мелочь, как не сработавший утром будильник, и т.д. Каждое из приведенных в пример событий имеет свои последствия. Если у нас не прозвенел будильник, то мы опоздали на работу (в школу, институт и т.д.), сломавшаяся машина – отмена какой-то поездки и так же возможно опоздали куда-либо, увольнение с работы – лишение заработка и поиск нового рабочего места, травма – расходы на лечение, восстановление и временная недееспособность.

Радует тот факт, что такими рисками мы вполне можем управлять. Для этого следует быть внимательнее, периодически проводить анализ возможных нежелательных ситуаций, пытаться устранить причины их возникновения и разработать план по смягчению последствий.



Давайте подумаем, как мы можем избежать риски такого рода?



Теперь перейдем к внутренним рискам, которые в свою очередь делятся на три вида:

Более серьезно обстоит ситуация с **Реальными рисками**. Поскольку это те риски, которые могут повлечь за собой угрозу вашему здоровью или даже жизни. На сегодняшний день существует масса развлечений для любителей адреналина и экстрима – это скалолазание, гонки, прыжки с парашюта, серфинг, дайвинг, горные лыжи (сноуборд) и даже езда на мотоцикле. И это еще далеко не полный перечень опасных для жизни хобби. Полезен ли такой риск? Вы можете ответить что полезен, потому что в итоге человек испытывает невероятно сильные эмоции. Это эмоциональная встряска для человека, побуждающая сильнее любить свою жизнь. **На это мы ответим, что во всем главное мера и осторожность.** Ведь не зря существует старое русское выражение – «и на старуху бывает проруха» (означающее, что у самого опытного и умелого человека могут быть промахи и ошибки). А при таких рисках данная ошибка может стоить самого дорогого, что есть у человека – жизни!



Самыми распространенными считаются **Надуманые риски**. Такие риски, чаще всего, диктуются неуверенностью в себе, страхом. Ярким примером может быть крутящийся в голове вопрос: «А что обо мне подумают окружающие? Что скажут люди?» Например, Вам очень понравилась девушка или молодой человек, Вам бы очень хотелось подойти и познакомиться. Но Вы этого не делаете, потому что боитесь её (его) реакции, думаете, что можете оказаться не в её (его) вкусе, «А вдруг у нее есть любимый (любимая)?» и т.д. Хотя, что такого страшного может произойти? Даже если Вы получите отказ. Максимальное что может произойти в данном случае - минутная неловкость от общения с незнакомым человеком. Как Вы считаете, стоит ли рискнуть такой минутной неловкостью ради возможности встретить любовь всей вашей жизни? Так много людей боится рискнуть и сделать то, что на самом деле хочется, а не только то, что можно. Все границы дозволенного и реального на самом деле зафиксированы только в нашем сознании, надуманы нами или просто навязаны обществом. А за пределами этих границ существует огромное количество неиспытанных удовольствий и человеческих радостей, которые дарит нам жизнь (оговоримся, что речь идет только о разрешенных законом радостях). Очень часто человек боится выйти за рамки обыденности, из «зоны комфорта» не понимая, что за этими рамками может существовать более счастливая жизнь.

Все бы ничего и можно сделать вывод, что в принципе рисковать не всегда плохо, однако существуют **Глупые риски**. Когда возможны глупые риски? Когда вы в принципе против него, всегда осуждаете людей, которые рискуют и вдруг идёте на риск, заранее прогнозируя неудачу. Когда Ваш внутренний голос подсказывает, что не нужно (либо вообще, либо в данный момент) совершать тот или иной поступок, но Вы все равно рискуете просто из-за какого-то упрямства или спора, или чтобы кому-то что-то доказать.

**А какие у вас бывают внутренние риски?
Как часто вы рискуете? Знаете ли Вы
примеры, когда человек рискнул и
остался в выигрыше?**



Самое интересное, что риск можно отнести к лучшим способам обучения. Именно так! Ведь рискуя человек не только может подвергнуть опасности свою жизнь, карьеру, репутацию и т.д. Он может раскрыть в себе новые грани, новые таланты, увидеть себя с новой стороны и найти путь к самореализации. Ведь что значит решиться рискнуть – это переход от слов к действиям, активное наступление, пусть даже в неизведанное, не зная возможных последствий своего выбора. Можно привести множество примеров, когда кто-то сумел найти в себе смелость для таких решительных действий и в итоге стал победителем.

Но почему тогда одни рискуют и потом «пьют шампанское», а другие, теряют синицу в руках, погнавшись за журавлем в небе? Как бы это не парадоксально звучало, но такое действие, как риск, требует правильного тщательного и разумного подхода. Хотя, кажется, что это зависит от того, улыбнется ли Вам удача и исход зависит лишь от призрачного везения. И вроде бы невозможно

предсказать все превратности судьбы, ведь даже погоду метеорологи и то не всегда могут угадать. Но все-таки предвидеть, кто, рискуя, обязательно проиграет, оказывается так уж и трудно. Мы сейчас приведем в пример группы людей, кому, как правило, **риск никогда не приносит ничего, кроме потерь и головной боли:**



не

– **Пессимисты.** Данная категория людей настолько отчетливо представляет все возможные неудачи, и твердо верят: раз я сегодня вышел из дома не в той рубашке (не с той ноги встал), обязательно весь день будет испорчен). И результат - именно так у них и случается;

– **Неадекватные оптимисты.** Эти люди рискуют вопреки логике нормального человека, да и вообще здравому смыслу. Заранее понимая, что шансы на успех «нереальны», упрямо верят, что «а вот у меня все получится!». Данная категория людей может бросить высокооплачиваемую работу в крупной фирме, потому что «я точно стану звездой Голливуда» или «мои картины должны выставляться в Лувре». Хотя они никогда в жизни не держали кисточку в руках, не говоря вообще о процессе «рисования», не учились актерскому мастерству или вокалу, но так твердо верят, что «истинный талант везде пробьется», а все остальное неважно;



они

– **«Мученики».** Очень редко идут на риск (обычно под чужим влиянием) и постоянно терзаются сомнениями. А если все-таки и совершат некий поступок, продолжают постфактум колебаться, правильно ли они поступили. Когда выясняется, что их выбор был ошибочным, наши

«мученики» вместо того, чтобы сделать полезные выводы и извлечь из сложившейся ситуации уроки на будущее, начинают ругать грызть себя и ругать за допущенную глупость.

Если мы говорим что наша жизнь ежедневно состоит из возможных рисков, то как их избежать, или уменьшить, негативные последствия риска? Во-первых, очень часто можно предугадать и рассчитать риск. Во-вторых, теоретически возможно застраховать что угодно от любого вида риска. Существуют даже экзотические страховки, начиная от похищения инопланетянами, заканчивая возможностью застрять в лифте по дороге на работу (в школу, институт).

Страхование — отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определённых событий (страховых случаев) за счёт денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).



На практике же чаще применяются практичные виды страхования для основных имущественных и других рисков, способных причинить значительный ущерб застрахованному лицу, который приведет к ухудшению его финансового положения.

Страхование посвящена 48 глава Гражданского кодекса РФ, которая определяет, что страхование может быть как добровольным, так и обязательным, в том числе обязательным государственным, не конкретизируя при этом риски, от которых может быть застраховано физическое или юридическое лицо. Предусматривается четыре основных вида страхования: личное, имущественное, страхование ответственности, страхование предпринимательского риска.

Самый частый вид страхования это страхование личного автомобиля. Есть два варианта страховки (вне зависимости от фирмы, которая вас страхует) – КАСКО и ОСАГО.

КАСКО — это добровольное страхование автотранспорта, но данное «удовольствие» достаточно дорогое. КАСКО покупают те, кто не хочет иметь никаких проблем. КАСКО — это ремонт страховой компанией Вашего автомобиля в любом случае (даже если Вы — виновник аварии, или сами повредили Вашу машину без ДТП). КАСКО — это компенсация стоимости автомобиля в случае его угона или полного уничтожения.

Недостатки КАСКО:

- Очень дорогая стоимость страховки для наиболее популярных автомобилей.

- Страховые компании не хотят страховать автомобили старше трех лет;

- Необходимо фиксировать каждый страховой случай в полиции или ГИБДД, для получения подтверждающих справок;

- Страховые компании часто затягивают выплаты в случае угона и могут долго согласовывать с ремонтной организацией стоимость ремонта.



ОСАГО (Обязательное Страхование Автогражданской Ответственности). При данном виде страхования Вы страхуете не свою машину, а себя, то есть свои

собственные деньги. Проще говоря — въехали в Вас — Вы получите деньги, въехали в кого-то Вы — Вы ничего не получите, но в то же время и сами платить не будете. Максимальная выплата по ОСАГО составляет сумму в размере 400 000 рублей.

Цена страховки ОСАГО складывается из нескольких показателей:

- Тип транспортного средства (грузовое или легковое, кто является собственником - физическое или юридическое лицо);
- Территориальная привязка (по закону об ОСАГО в каждом регионе страны существует свой тариф);
- Опыт страхователя (Ваш опыт вождения складывается из того, сколько Вы лет за рулем).

Также используется и ряд других показателей. Учитывается насколько мощная у Вас машина, на какой срок Вы страхуете свою ответственность, а ещё были ли у Вас до этого аварии и были ли Вы в них виноваты. В случае, если Вы за прошедший год никого не разбили (ни себя, ни окружающих), то есть, как говорят страховщики, Ваша езда была безаварийной — Вы ежегодно получаете 5% скидку.

Если бы не было придумано и введено в обязательный обиход страхование личного автотранспорта по системе ОСАГО, то о решении аварийных (и иных спорных) вопросов цивилизованными методами не могло бы быть и речи. В настоящий момент решение всех конфликтных вопросов полностью регламентируется законодательством РФ.

*Подведем итоги второго раздела -
**финансовые риски и экономические
возможности***

Важно

**Запомните, риск сам по себе не является
негативным явлением.**

Негативны его возможные последствия.

**Чтобы рисковать и побеждать, нужна своя
стратегия.**

«Рискуя, можно проиграть, но не рискуя, нельзя выиграть»



Вам нужно правильно думать, просчитывать все возможности и анализировать как сократить возможные потери. Нужна уверенность и смелость для решительных действий.

3. Быстрые деньги или кредитные продукты

Общая суммы денег предприятия (отдельного человека, семьи) формируется как из собственного, складывающегося из различных источников доходов, так и заемного капитала.

В нашей современной жизни мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда деньги нужны «еще вчера». В данном случае часто используются экспресс-кредиты и микрозаймы. Но стоит ли так торопиться, а может более выгоднее и разумнее будет обратиться в банк и, при необходимости, подождать несколько дней рассмотрения заявки?



На 1 февраля 2016 года в Государственном реестре микрофинансовых организаций имеется информация более чем о шести с половиной тысячах исключенных и почти семи с половиной тысяч действующих микрофинансовых организациях. Главный исполнительный директор МФО «Домашние деньги»⁴ Андрей Бахвалов сообщает - «Доля займов физическим лицам на неотложные нужды в кредитном портфеле микрофинансовой организации (МФО) "Домашние деньги" на конец 2015 года составила 66%. За два года (с начала 2013 года) она выросла на 13 процентных пунктов»

Суммы микрозаймов, выдаваемых микрофинансовыми организациями, нельзя сравнить с размерами кредитов. В среднем, сумма микрозайма – не более 25 000 рублей. Такой размер займа обычно вполне устраивает заемщика, ведь данные суммы берут «до зарплаты». Да и сумма за пользование кажется небольшой при получении займа на 10 дней. Средний процент за пользование кредитными средствами, у микрофинансовых организаций, составляет 2% в сутки. Хотя проведя самые простые математические расчеты ($2\% * 365$ дней) можно получить уже 730% годовых.

Чтобы было более понятно, давайте разберем на примерах суммы переплат.

А теперь упражнение:

1. Задание: *Посчитайте, сколько составит сумма переплаты, при условии, что сумма займа 30 000 рублей, стоимость его для нас будет 2% в день, и мы его берем сроком на 1, 5, 15 дней или год.*



Решение:

Сумма, руб.	Срок, дней	Сумма к возврату, руб.	Переплата, руб.
30 000	1	30600	$= 30000 * (1 * 2\%) = 600$
30 000	5	33000	$= 30000 * (5 * 2\%) = 3000$
30 000	15	39000	$= 30000 * (15 * 2\%) = 9000$
30 000	365 (год)	246 000	$= 30000 * (365 * 2\%) = 216 000^6$

⁴ МФО «Домашние деньги» - одна из крупнейших микрофинансовых организаций в России. Компания «Домашние деньги» была образована в 2007 году и в настоящий момент занимает 22% рынка микрофинансирования.

⁵ При банковских расчетах количество дней в году принимается не за 365, а 360. Поэтому мы получаем что в год при микрозайме процент переплаты составляет 720%.

⁶ Эта сумма рассчитана только отталкиваясь от процентной ставки и не учитывает различные штрафы за неоплаченный вовремя долг. На самом деле сумма может гораздо больше.

Данный пример ярко проиллюстрировал, что за год мы отдаем сумму больше чем в 7 раз превышающую сумму нашего займа.

2. Процент за пользование займом в разных микрофинансовых организациях разный. Посчитайте сколько будет переплата за 15 000 рублей, в банке А (где процент составляет 1,8%) и в банке Б (при проценте 2,6%). Сроки остаются аналогичные с прошлым заданием.

Решение

Сумма, руб.	Срок, дней	БАНК А. Переплата, руб.	БАНК Б. Переплата, руб.
15 000	1	= 15000*(1*1,8%)= 270	= 15000*(1*2,6%)= 390
15 000	5	= 15000*(5*1,8%)= 1350	= 15000*(5*2,6%)= 1950
15 000	15	= 15000*(15*1,8%)= 4050	= 15000*(15*2,6%)= 5850
15 000	365 (год)	= 15000*(360*1,8%)= 97200	= 15000*(360*2,6%)= 140400

В последнее время по TV можно услышать много страшных историй про судьбы людей, решивших воспользоваться микрозаймами. Огромные проценты это не самое страшное, страшнее такая угроза, как «коллекторы⁷». Угрозы, шантаж, нападение, обещание множества проблем и экзотических последствий – вот они методы работы коллекторов. В рекламах микрозаймов мы можем услышать про «скорую финансовую помощь в виде быстрых денег». Да и правда, после работы коллекторов многим, на самом деле, бывает нужна скорая помощь. А должник все больше и дольше увязает в процентах этой полукабальной⁸ схемы. Эта схема посильнее МММ и других финансовых пирамид. Деятельность коллекторов не регулируется никак. Они не являются государственными служащими или работниками банков. Должник не обязан выполнять их требования и вообще их слушать. А микрофинансовые организации, по статистике выходят в ноль, если хотя бы один из семи заемщиков вернет долг, даже если половина должников исчезнет, то данные организации окажутся в прибыли 90% .



Давайте с Вами рассмотрим, какие есть особенности «быстрых денег» (экспресс займов) - плюсы и минусы данного предложения. Пожалуй, для начала разберемся с положительной стороной этого явления.

⁷ Коллѣкторское агѣнтство, также известно как долговое агентство (от англ. collection — сбор) — агентство, профессионально специализирующееся на внесудебном взыскании просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности, а также бизнес, целью которого является способствование производству платежей по задолженностям физических и юридических лиц.

Большинство коллекторских агентств существуют и работают как агенты кредитора, и собирают долги за агентское вознаграждение, формирующееся согласно количеству собранных финансовых средств в форме выплаты заранее определённых процентов от общей суммы взысканной задолженности

⁸ Кабала — тяжелая форма личной зависимости, обычно связанная с займом; а также юридические акты, оформлявшие долговые обязательства. Полная, крайне тяжелая зависимость угнетенного человека, подневольное положение.



«быстрых денег»

Не зря данный продукт называется – экспресс кредит, ведь он намного быстрее получается, чем классические банковские продукты. В рекламе данного предложения мы наблюдаем, как банки соревнуются друг с другом в сроках выдачи земных средств – одни утверждают, что смогут выдать срочный кредит в день обращения, другие – через 1-2 часа после подачи заявки, а третьи кричат, что уже через 15 минут, как говорится, даже чай не успеешь нормально попить.



Из этого следует логичный вывод, что за столь короткий срок банк не успевает внимательно изучить потенциального заемщика, дотошно проверить предоставленную им информацию и удостовериться в его надежности. Да и пакет документов, требуемый при оформлении такого займа, достаточно мал. Рассчитывать на получение данного кредита можно при наличии минимума документов – одни банки просят три (любых) документа, в других достаточно одного паспорта, и тут уже не важна испорченная кредитная история и множество непогашенных обязательств перед другими банками.

Банк при выдаче заемных средств по программе экспресс-кредитования не только не требует предоставление справок, но и как мы часто слышим в их рекламах – *«Без поручителей, залога и комиссий!»*. Единственным обеспечением по такому кредиту может оказаться страхование, но нередко и оно совсем необязательно. И тут все преимущества «быстрых денег» заканчиваются. Такая сверхлегкость процедуры оформления кредита и высокая скорость его выдачи, конечно же, не может негативно не отражаться на других его параметрах и свойствах.



«быстрых денег»

Из того, что было описано в преимуществах получения экспресс кредита логично вытекает, что банк несет повышенные риски, предлагая деньги в долг, совершенно незнакомым заявителям, которым он вынужден верить на слово и оценивать платежеспособность лишь по сведениям из анкеты-заявления.



И мы с Вами прекрасно понимаем, что банк это не благотворительная организация и чтобы перекрыть высокий риск, банк ставит высокую плату за пользование заемными средствами. Добросовестный заемщик должен покрыть все расходы банка по кредитованию, а так же погасить убытки, полученные вследствие выдачи кредита не таким добросовестным гражданам нашей страны. Соответственно, помимо высокой процентной ставки, нас с вами ожидают и другие затраты.

Давайте разберем из чего складывается высокая общая стоимость «быстрых денег»:

- в первую очередь, это процентная ставка, которая всегда превышает ставку по стандартному потребительскому кредиту на 10-20 или даже 30 %;

- единовременная комиссия за выдачу заемных средств, либо, в других случаях может называться – за рассмотрение заявки;

- комиссия за выдачу наличных в кассе банка или при обналичивании средств с карты через банкомат, размер которых может достигать 1-5% не от снятой суммы, а от полной суммы кредита;

- плата за оформление страховки жизни и здоровья заемщика или других видов страхования – порядка 0,5-1,5% от суммы кредита (причем от нее нельзя отказаться или предоставить имеющуюся страховку);

- комиссия за прием платежей в погашение задолженности при перечислении средств с банковского счета, внесении наличных через кассу или банкомат – около 1-3% от суммы платежа;

- ежемесячная комиссия за обслуживание кредита, которая может достигать 1-2% от его суммы.

Большинство из этих комиссий и сборов скрыты в ежемесячном взносе и указаны общей суммой в графике платежей, поэтому *не стоит обольщаться думая, что процентная ставка по экспресс кредиту составляет 20 – 30 – 40% и верить что «быстрые деньги» даются «без комиссии».* Трудности перед заемщиком, решившим использовать экспресс-кредит, начнутся еще до получения заемных средств и необходимости возвращать долг банку.

Во-первых, банк не так уж и охотно предоставляет этот кредитный продукт без обеспечения и требования к заемщику, зачастую, оказываются достаточно жесткими. *Например,* минимальный возраст будет повышен с 18-21 до 23-27 лет, а максимальный – ограничен пенсионным возрастом, а не 65-70 годами, как по ряду стандартных программ. Также выдвигаются жесткие рамки территориальной принадлежности заемщика – обязательно совпадения места жительства, постоянной регистрации, трудоустройства и обращения за кредитом.

Во-вторых, доступная сумма для получения будет существенно ниже. Если по традиционному кредиту наличными, оформляемому в течение нескольких дней с полным пакетом документов, предлагается получить до миллиона рублей, то по экспресс займу за несколько минут можно взять не больше сотни тысяч рублей.

В-третьих, возвращать такой экспресс кредит также придется достаточно быстро – максимум за год нужно полностью расплатиться с банком, тогда как в случае классического займа срок может достигать 3-5 лет, а при наличии поручителей и залога вообще 7-10 лет.

Таким образом, особенности «быстрых денег» делают их получение одновременно простым и быстрым, а с другой стороны не то чтобы не позволяют разрешить свои финансовые затруднения минимальными затратами, а только **наоборот значительно увеличивают нагрузку на личный или семейный бюджет.**



Теперь давайте перейдем ко второй части данного раздела и разберемся в возможностях и условиях традиционного кредитования.



После всех пройденных трудностей (предоставление большого объема документов, справок, поручителей, залогов и много другого), когда наконец-таки банк дает долгожданное согласие предоставить вожделенный кредит, велик соблазн подписать кредитный договор «не глядя». Мало кто задумывается, что результатом такого легкомыслия могут стать достаточно неприятные сюрпризы – от повышенной процентной ставки до внезапного отказа в предоставлении уже одобренного кредита.

Банки с разной степенью достоверности и открытостью готовы делиться со своим клиентам информацией об условиях кредитования. Это ответственность каждого из нас ее получить. Если полученные сведения оказались недостаточными, можно всегда восполнить имеющиеся пробелы, обратившись за дополнительной помощью к консультантам банка или воспользовавшись представленной на сайте кредитного учреждения информацией. Если раньше был известен, с легкой руки А.П. Чехова, фразеологизм «в Греции все есть», то в наше время все есть на расстоянии вытянутой руки – в интернете, как говорится «стоит только по **Google**ть». Главное, чтобы было **желание все узнать!** Если и после этого остаются какие-либо вопросы, ответы на них можно найти в договоре о кредитовании.

*Договор является обязательным к прочтению, причем не только сам договор, но и все приложения! **Особенно внимательно читайте то, что написано мелким шрифтом!***

Каким бы длинным он ни был, особое внимание необходимо обращать на две вещи – информацию о полной стоимости кредита (или размере переплаты) и условиях по его погашению. Это убережет Вас от непредвиденных сложностей с возвратом полученных у банка средств.

Необходимо внимательно изучить **График платежей**, поскольку это чрезвычайно важная часть кредитного договора. В нем зафиксированы не только ваши ежемесячные расходы по основному долгу, но и дополнительные платежи, а также сумма, которую Вы в конечном итоге выплатите банку за пользование его деньгами (полная стоимость кредита).

Приложение № 1

к договору займа №00000-000001 от 21.05.2015

График погашения займа

Сумма займа 200 000 руб.
 Срок 10 мес.
 Процентная ставка 5 % годовых
 Вид платежей Аннуитетные платежи



Номер месяца	Месяц	Остаток основного долга	Погашение процентов	Погашение основного долга	Сумма ежемесячного платежа
1	Май 2015	200 000,00	821,92	19 639,49	20 461,41
2	Июнь 2015	180 360,51	741,21	19 720,20	20 461,41
3	Июль 2015	160 640,31	682,17	19 779,24	20 461,41
4	Август 2015	140 861,07	598,18	19 863,23	20 461,41
5	Сентябрь 2015	120 997,83	497,25	19 964,16	20 461,41
6	Октябрь 2015	101 033,68	429,05	20 032,36	20 461,41
7	Ноябрь 2015	81 001,31	332,88	20 128,53	20 461,41
8	Декабрь 2015	60 872,78	258,50	20 202,91	20 461,41
9	Январь 2016	40 669,88	172,24	20 289,17	20 461,41
10	Февраль 2016	20 380,70	80,74	20 380,70	20 461,44
Итого					204 614,13

Согласно указанию Банка России 2008-У от 13 мая 2008 года, банки обязаны сообщать клиентам полную стоимость кредита (годовую процентную ставку и все прочие комиссии, разовые и ежемесячные выплаты, включенные в график платежей). Поэтому размер полной стоимости кредита должен быть отражен в составе кредитного договора.

А теперь упражнение:

Задание: Давайте разберем на примере расчет эффективной ставки (полной стоимости кредита), при указанной – 18%:



- Сумма кредита: 100 000 рублей
- Ставка: 18% годовых
- Ежемесячная комиссия за обслуживание кредита: 1% от суммы кредита
- Срок кредита: 12 месяцев
- Метод погашения: аннуитетные платежи (равные ежемесячные выплаты на всем протяжении срока кредитования).
- Ежемесячный платеж, рассчитанный по формуле с использованием коэффициента аннуитета, составляет: 9168 рублей.
- Ежемесячная комиссия за ведение счета составляет: 1000 рублей.
- Общая сумма ежемесячного платежа: 9168 + 1000 = 10 168 рублей.
- Всего за 12 месяцев Вы выплатите банку 10 168 * 12 = 122 016 рублей.

Это и есть полная стоимость кредита, которая должна быть отражена в кредитном договоре. Переплата составит 22016 рублей.

Реальная ставка по кредиту: $22016/100\ 000 = 22\%$ (а не 18% как ранее сообщалось клиенту).

Помимо всего сказанного в кредитном договоре бывает очень интересный раздел «Другие условия», в котором банк может оставить много «подводных камней» для Вас, как заемщика. Что же там может скрываться? Можно найти оговорку, что клиент своей подписью в этом договоре дает право банку в любой момент (по своему одностороннему усмотрению) поменять любые условия договора, что дает право банку в любое время поменять и проценты, и условия погашения кредита. И чтобы обезопасить себя максимально в этом разделе банк может прописать пункт, что «в случае спора заемщик соглашается не обращаться в суд общей юрисдикции, а намерен обратиться в третейский суд, который выбирает сам банк». Подумайте сами какие потом возможны последствия.

А теперь давайте разберем самые часто возникающие вопросы связанные с условиями кредитования:



Какие условия в договоре могут лишить меня кредита?

Вы получили одобрение банка, подписали кредитный договор, пришли за деньгами, а вам сообщают, что кредит не выдадут. Фантастика? Неправомерные действия? Ничего подобного – это обычная банковская практика, основанная на гражданском законодательстве (а именно – на *статье 821 ГК РФ: наличие обстоятельств, свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок*).

В число таких обстоятельств банк, по своему усмотрению, может включить несвоевременную или неполную оплату комиссии за выдачу кредита, невнесение к определенной дате первоначального взноса по ипотеке на расчетный счет, а также отказ заключить дополнительный договор страхования (на случай тяжелой болезни или смерти заемщика).

Особенно «приятно» получить неожиданный отказ накануне ипотечной сделки, когда речь идет о миллионных суммах.

Но минимизировать риск подобного развития событий можно, если еще на стадии заключения договора внимательно прочесть разделы «Условия предоставления кредита», а также «Обязательства заемщика».

В эти разделы, помимо основных требований, (подтверждение платежеспособности и гарантия своевременного погашения), включены все пункты, которые банк считает существенными для выдачи кредита. Необходимо заранее оценить, можете ли Вы исполнить эти требования точно в срок и в полном объеме.

Как лучше сравнивать разные кредитные продукты и достаточно ли для этого знать процентную ставку по ним?

Есть свои способы сравнения в отношении кредитных продуктов – годовая процентная ставка и размер фактической переплаты. Первый показатель (процентная ставка), по сути, может служить лишь ориентиром при сравнении одинаковых продуктов. Скажем, для сравнения условий кредитов на приобретение автомобиля, на один и тот же срок, или по револьверным кредитным картам⁹. Однако, оценивать стоимость кредитования, учитывая только этот показатель, в большинстве случаев недостаточно, поскольку иногда условия кредитования могут предусматривать и дополнительные расходы, такие как, например, ежемесячные комиссии за оформление кредита, страховка и т.д.

Что такое размер переплаты и учитывает ли он дополнительные расходы по оформлению кредита?

Размер переплаты – это разница между размером средств, которые необходимо вернуть банку (с учетом начисленных процентов за пользование кредитом, различного рода комиссий, страховки и т.д.), и размером кредита. Именно этот показатель наиболее нагляден и учитывает все дополнительные расходы. Для его расчета достаточно суммировать сумму платежей за весь срок кредита (график платежей прилагается к договору и ранее мы ее разбирали на примере) и отнять от нее сумму кредита.

Что такое эффективная ставка и зачем ее знать?

Центральный Банк Российской Федерации предлагает еще один механизм сравнения кредитных продуктов – эффективную процентную ставку (ЭПС). Этот показатель дает возможность заемщику сравнивать реальную стоимость кредитов в разных банках. Скажем, если в банке «А» эффективная ставка 35% годовых, а в банке «Б» – 40 % годовых, то в первом банке кредит дешевле. Рассчитывается ЭПС с помощью довольно сложной методики. Она позволяет учитывать не только все уплачиваемые заемщиком банку проценты, комиссии и сборы за пользование кредитом, но и все платежи в рамках кредита в пользу третьих лиц. Например, помимо комиссий за рассмотрение кредитной заявки, выдачу и сопровождение кредита, в расчет будут обязательно включены еще и услуги по страхованию жизни заемщика или передаваемого банку залога и т.д. (было рассмотрено ранее в примере).

Почему эффективная процентная ставка (ЭПС) всегда выше заявленной процентной ставки? Значит ли это, что за пользование кредитом придется платить больше?

Действующая методика расчета ЭПС учитывает доход банка на единицу времени, что делает ее всегда выше заявленной процентной ставки даже в том случае, когда по кредиту нет никаких дополнительных комиссий и сборов. Кстати, увеличивается ЭПС и в случае отсутствия дополнительных комиссий и сборов при досрочном погашении. Это, впрочем, вовсе не означает, что платить за пользование кредитом придется

⁹ Револьверная кредитная карта (карта с возобновляемым кредитным лимитом) – это один из способов взять в кредит денежные средства. Карта предоставляет клиенту возможность погасить всю сумму кредита по карте в конце месяца или оплатить его часть. При оплате части кредита в конце месяца оставшаяся сумма переносится на следующий месяц. После погашения кредита по данной карте лимит по ней возобновляется в том же объеме или даже увеличивается (в зависимости от условий банка).

больше – в данном случае не надо будет платить проценты за оставшийся срок кредита.

Помимо приведённых кредитных услуг, существуют еще один вариант получения кредитных средств – кредитные карты. Кредитная карта может стать вашим незаменимым помощником в управлении семейным бюджетом и финансами. Но её использование также предполагает большую ответственность с вашей стороны. Поэтому перед тем, как ее оформить и решить использовать, так же необходимо изучить условия получения и возврата кредитных средств.

*Подведем итоги данного раздела - **Быстрые деньги или кредитные продукты***

Важно

Разобравшись, можно сделать вывод: микрозаймы сознательно берут на небольшой срок. Сумма займа невысока, но большинству клиентов и не требуется большая. За оформлением ипотеки или автокредита идут все же в банк, а к микрофинансовым организациям обращаются за быстрым и срочным займом.

Каждый раз, когда Вы вступаете в отношения с банком по схеме «кредитор-заемщик», соблюдайте три правила:

1. Читайте внимательно (от корки до корки) не только сам кредитный договор, но и все, что к нему прилагается.

2. По всем пунктам, которые кажутся вам сомнительными или непонятными, требуйте у кредитного менеджера подробных разъяснений, а при необходимости – наглядных расчетов.

3. Если Вы не уверены, что все поняли и прочитали правильно, попросите выдать вам типовой образец кредитного договора, и проконсультируйтесь с юристом.

4. И запомните простую истину: Банк это тот же Магазин! Только товаром в нем выступают деньги. Следовательно, мы всегда платим за этот товар и те, красивые слова, что мы видим на рекламе кредитных организаций, это просто грамотный маркетинговый ход, чтобы продать нам свой товар – кредитные деньги.

Время и силы, вложенные на стадии изучения договора, окупятся сторицей, поскольку избавят Вас от лишних издержек и хлопот в процессе погашения кредита.

Помните: кто предупрежден - тот вооружен!

4. Финансовые пирамиды или сетевой маркетинг



Уже столько людей обожглись о такое явление, как «финансовые пирамиды», потеряли достаточно большие суммы денег. Но, благодаря современному развитию глобальной сети Интернет и, что не мало важно, особенностям менталитета русского народа, финансовые пирамиды продолжают процветать, а доверчивые граждане так и несут туда свои сбережения, в надежде быстро поправить свое финансовое положение.

Данный вид денежных махинаций или обмана ведет свою историю еще с XVIII века. За это время существовало около 100 тысяч финансовых пирамид. Только за 2014 год МВД России выявило более 160 организаций с признаками финансовых пирамид. От их деятельности пострадало более 9 тысяч граждан, сумма ущерба составила 1,7 миллиарда рублей, возбуждено более 200 уголовных дел по статье «Мошенничество».

«Бесплатный сыр бывает только в мышеловке»

И если в нашей стране люди впервые столкнулись с этим явлением только в конце XX века, то в других странах модель финансовой пирамиды существовала уже давно, а на сегодняшний день запрещена законодательно. За использование этой модели заработка применяется уголовная ответственность.

В законе пирамида определяется как организация, занимающаяся привлечением денежных средств и имущества граждан и компаний, при которой дивиденды им выплачиваются исключительно за счет новых участников.

За привлечение средств в крупном размере (более 1,5 миллиона рублей) предусматривается штраф до миллиона рублей или принудительные работы на срок до четырех лет, либо лишение свободы на тот же срок. За особо крупный размер (более шести миллионов рублей) привлеченных средств организаторам пирамиды грозит более жесткое наказание. Речь идет о штрафных санкциях до 1,5 миллиона рублей, принудительных работах на срок до пяти лет либо лишении свободы на срок до шести лет.

Поправки были приняты Госдумой 15 марта и одобрены Советом Федерации 23 марта. Ранее в России также были введены штрафы за привлечение денег населения в финансовые пирамиды и рекламу таких организаций. За эти действия физлицам придется заплатить от пяти до пятидесяти тысяч рублей, должностным лицам - от 20 до 100 тысяч рублей, юридическим лицам - от 500 тысяч до миллиона рублей.

В январе 2016 года заместитель начальника Следственного департамента МВД Олег Даншин заявлял, что в начале года в производстве находилось около двухсот уголовных дел, посвященных финансовым пирамидам. По оценке ведомства, общая сумма ущерба от работы таких организаций для физлиц и компаний составила больше 20 миллиардов рублей.

Часто финансовые пирамиды маскируются под инвестиционные фонды и различные коммерческие проекты, которые якобы вкладывают ваши денежные

средства в высокодоходные финансовые инструменты или «сверхприбыльные проекты».

Но почему все-таки в нашей стране у людей ярко выражено желание быстрого обогащения? Все мы с вами выросли на русских сказках. Русский фольклор преподносит богатство, как что-то внезапное, «чудо с небес», что не нужно зарабатывать своим трудом, при этом тратя значительное время.

Вспомните, у нас есть сказка про Емелю («По щучьему велению»): «Было у старика три сына: двое умных, третий дурачок Емеля. Целыми днями лежал Емеля на печи и ничего не делал». Вот так лежал этот Емеля на печи и вдруг благодаря какой-то щуке неожиданно стал богатым. Так же можно привести в пример сказку «О рыбаке и рыбке» (однако, в ней в конце концов, старухина жадность все таки привела ее к «разбитому корыту») и так далее.

Стоит процитировать слова знаменитого предпринимателя, инвестора, автора игры «Денежный поток» **Роберта Кийосаки** - *«Все хотят быть богатыми, но никто не хочет ими становиться»*. Если Вы хотите разобраться в особенностях мышления «богатых» и «бедных», разобраться в таких секторах экономики, как «инвестиции», «бизнес», «франчайзинг¹⁰» (и как одна из ее разновидностей – сетевой маркетинг) очень рекомендуем прочитать книгу данного автора – «Квадрант денежного потока».

Итак, мы с вами поняли, что финансовая пирамида эксплуатирует один из главных человеческих пороков – **жадность**.

Любопытно, что жертвами мошенников чаще всего в таких случаях становятся именно бедные люди, которым «ну так не хватает денег», что они готовы даже взять в долг (кредит), лишь бы скорее получить большой процент от своих «инвестиций».

Не для кого не секрет, что одной из самых известных финансовых пирамид в нашей стране является МММ. Но самое интересное, что спустя много лет после своего первого старта, она перекочевала в Интернет. Мы уверены, что все слышали об этой пирамиде, возможно даже кто-то вложил туда свои средства. Мы категорически против подобных проектов, так как простой математический расчет говорит нам о том, что большинство людей останутся без денег, если пирамида рухнет. А рухнет она в любом случае, так как количество людей на земле ограничено. Это даже учитывая гипотетически то, что в нее вступят все жители нашей планеты.

Здесь можно возразить, что есть люди, которые заработали в МММ и других подобных проектах. Но! Мы этого и не отрицаем.

***Мы не хотим спорить о возможном заработке,
просто приведем простые примеры.***

¹⁰ Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиза (фр. franchise — льгота, привилегия), коммерческая концессия — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

[McDonald's](#) — одна из самых известных франшиз в мире

А теперь давайте разберем примеры:



Казино

Как Вы думаете, кто там регулярно зарабатывает?

— Правильно! Сами владельцы заведения.



Поэтому говорить, что в финансовой пирамиде можно заработать, это все равно, что сравнивать это с азартной игрой. Да, там тоже можно заработать. Но сейчас мы вам объясним, почему владельцы казино заработают в любом случае, а игроки суммарно обязательно проиграют. Все дело в так называемом математическом ожидании.

Пример игральной кости.



Допустим, что Вы к себе домой пригласили 5 своих друзей, знакомых или родственников, и предложили им поучаствовать в азартной игре с шестигранным кубиком. Каждый делает ставку в размере 10 рублей на число от 1 до 5. Тот, чья цифра выпадает, выигрывает все деньги за текущий кон. Но если на кубике выпадает число 6, то все деньги уходят вам, как организатору мероприятия (*хотя Вы и не ставили свои 10 рублей*). Получается, что объем входящих денежных средств всегда больше суммарного выигрыша. Поэтому, Вы как организатор, никогда не проиграете.



Ярким примером является игровая «рулетка». Вы знаете, что там кроме красных и черных полей есть еще и «зеро», то есть ноль. Как раз он и сдвигает это самое математическое ожидание в сторону казино.

То есть, казино в любом случае получает процент от суммарного выигрыша всех участников азартной игры, иначе владельцы казино не зарабатывали бы таких больших денег.

Практически так же происходит и в финансовой пирамиде. В любом случае здесь заработают организаторы, а рядовой участник, скорее всего, останется в проигрыше. Итак, давайте теперь разберем, что такое финансовая пирамида.

5 главных признаков финансовой пирамиды:

1. *Необходимость вложения ощутимой суммы денежных средств;*
2. *Обещание больших процентов и быстрого возврата вложенных денег;*
3. *Для того, чтобы получить выплаты, вам необходимо привлекать своих знакомых, чтобы они тоже вложили туда свои средства;*
4. *Проект подается, как «ноу-хау». В нем фигурируют слишком нестандартные схемы работы, которые вызывают подозрение;*
5. *Офис проекта оставляет желать лучшего для «суперуспешного» и «динамично развивающегося бизнеса»*

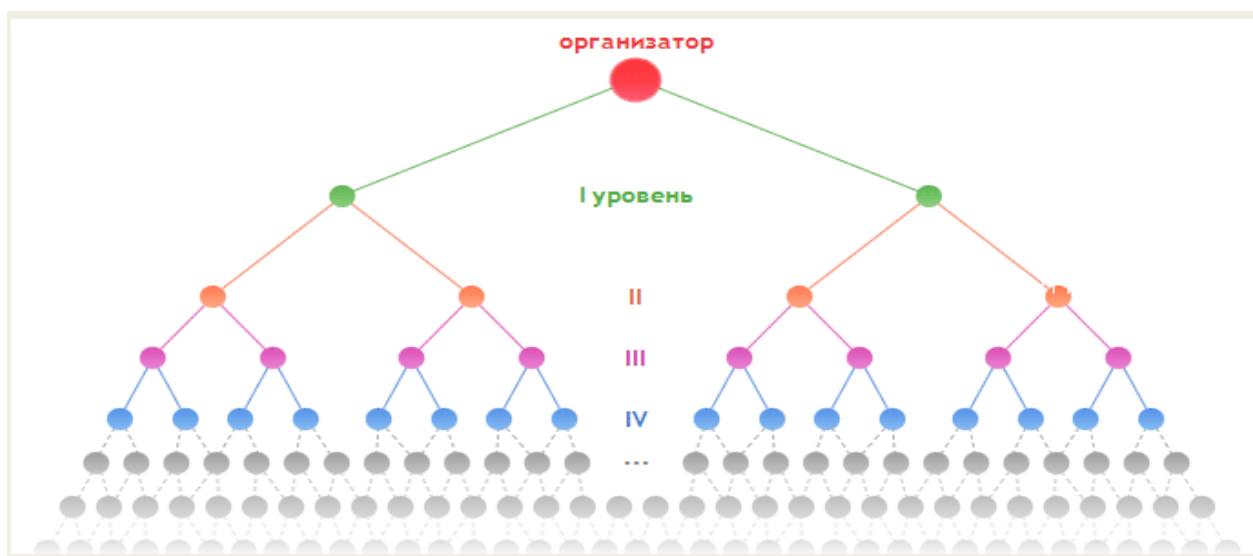
Два главных типа финансовых пирамид

Все финансовые пирамиды можно разделить на 2 типа:

- многоуровневые пирамиды;
- схемы Понзи.

МНОГОУРОВНЕВАЯ ПИРАМИДА

Эта схема основана на том, что каждый новый участник пирамиды, новичок, сначала делает свой входной взнос. Этот взнос сразу же делится между участником, пригласившим новичка, а также теми, кто пригласили пригласившего, т.е. более ранними участниками пирамиды. После вступительного взноса, новичок должен пригласить еще двух или больше человек, вступительные взносы которых уже пойдут в его пользу и в пользу более ранних участников. Так продолжается из уровня в уровень.



В зависимости от правил пирамиды: суммы входного взноса и количество новых участников, которое должен привести каждый «новичок» — обещаемые доходы могут различаться, но обычно они довольно крупные.

Сумма входного взноса и число участников, которых должен привести новичок, различается в зависимости от правил пирамиды. Так, например, если по правилам пригласить нужно 3-х человек, а вступительный взнос составляет 1000 руб., и этот взнос делится пополам в пользу пригласившего и того, кто привел в игру пригласившего, то простая арифметика подсказывает, что в случае успеха Вы потратите 1000 руб. на «вход» и в итоге получите 6000 руб. (1500 от тех трех участников, которых пригласите Вы и еще 4500 от тех 9 которых пригласят они). Таким образом, доходность схемы составит 500%, что по сравнению с банковским депозитом, или другими видами доходов, действительно впечатляет.

Однако мы с вами еще вначале обсудили, почему любая игра «в мешок» заканчивается. Причина, по которой рушится многоуровневая пирамида, заключается в том, что количество участников схемы для ее работы должно очень быстро (экспоненциально) расти. При таких быстрых темпах часто даже всего населения страны не хватает, чтобы обеспечить первые 10—15 этапов новых участников. Неудивительно, что в результате внесшие свой вступительный взнос, но не нашедшие

новых участников, ничего не получают. Участников, остающихся ни с чем, по статистике обычно более 80—90%.

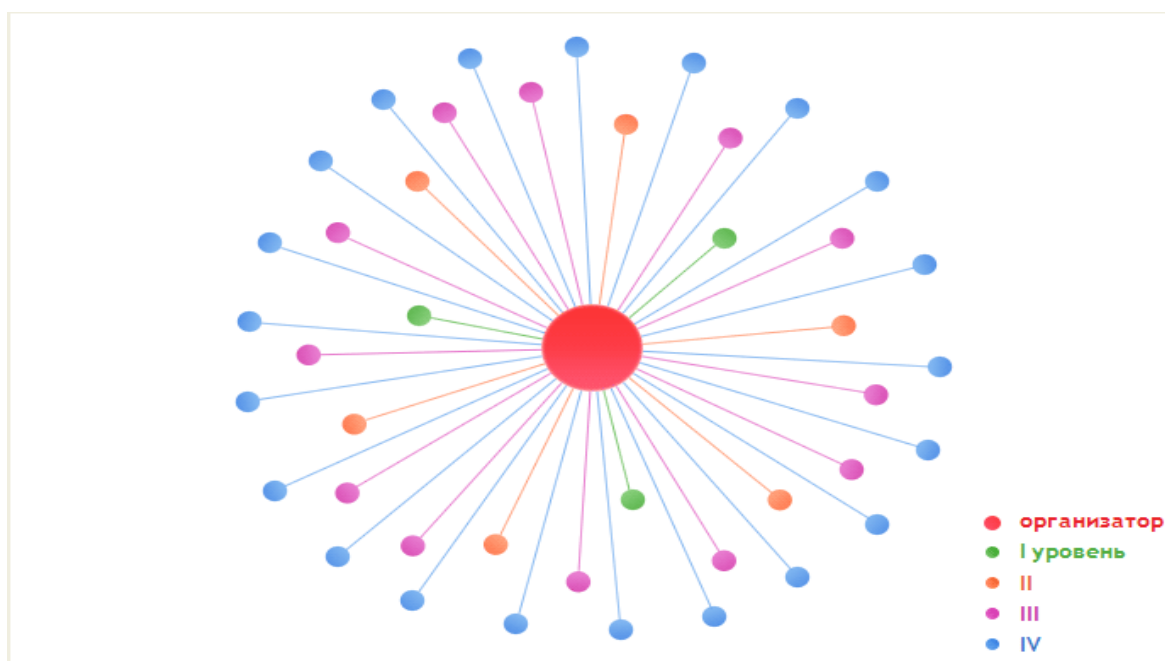
СХЕМА ПОНЗИ

Схема получила название от американца Чарльза Понзи, который организовал такой тип пирамиды в США еще в начале 1920 годов. Несмотря на то, что подобные схемы были известны и ранее, именно в схеме Чарльза Понзи впервые приняли участие так много людей и она получила широкую огласку в США.

Суть этой разновидности финансовых пирамид в том, что ее организатор приглашает участников вложить деньги и при этом обещает очень высокий и часто «гарантированный» доход по прошествии небольшого срока. При этом не нужно привлекать новых участников — нужно просто «войти», сидеть и ждать. Первым немногочисленным участникам организатор выплачивает высокие проценты дохода (из своих личных средств), после чего обычно слухи о «работающей» схеме с шикарной доходностью распространяются, и новые вкладчики сами идут к организатору. Дальше организатор просто расплачивается со старыми вкладчиками денежными средствами, которые поступают от новых — игра «в мешок» работает.

Понятно, что по мере того как первые участники действительно получают обещанные доходы, количество желающих растет, а кроме того и старые участники начинают вкладывать повторно — организатор испытывает увеличение притока средств.

Финансовая пирамида под названием «схема Понзи» заканчивается по простой причине: каждый вкладчик ожидает получить больше, чем вложил, в то время как других доходов, кроме этих вкладов, организатор не получает — таким образом схема обречена на крах. Обычно это лучше всего понимает сам организатор, поэтому зачастую в тот момент, когда поток новых вкладчиков начинает «ослабевать»,



организатор присваивает все уже сделанные вклады и исчезает из поля зрения.

Кстати, широко известные МММ и инвестиционная компания Бернарда Медоффа использовали именно схемы Понзи.

Принципиально обе приведенные схемы являются перераспределением денежных средств вкладчиков, только с разными правилами и быстротой исхода.

Приведем главные отличия:

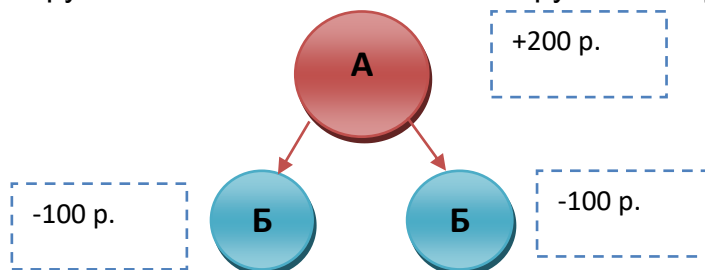
	МНОГОУРОВНЕВАЯ ПИРАМИДА	СХЕМА ПОНЗИ
Архитектура схемы	<p>Децентрализованная</p>  <p>нет центра взаимодействия - каждый участник взаимодействует с "соседними" уровнями</p>	<p>Централизованная</p>  <p>организатор является центром взаимодействия - он, непосредственно, получает взносы со всех участников и, при хорошем раскладе, выплачивает им вознаграждения</p>
Обоснование доходности	<p>Новые участники</p> <p>обычно явно указывается, что источником доходов являются вступительные взносы новых участников</p>	<p>Некое "стоящее" и "доходное" дело</p> <p>организатор обычно придумывает историю о необыкновенной возможности для инвестиций</p>
Продолжительность жизни схемы	<p>Короткая</p> <p>количество участников в схеме стремительно растет - предел достигается быстро</p>	<p>Может быть долгой</p> <p>к примеру, если организатор убедит крупных участников постоянно реинвестировать</p>

А теперь давайте поиграем в финансовую пирамиду:



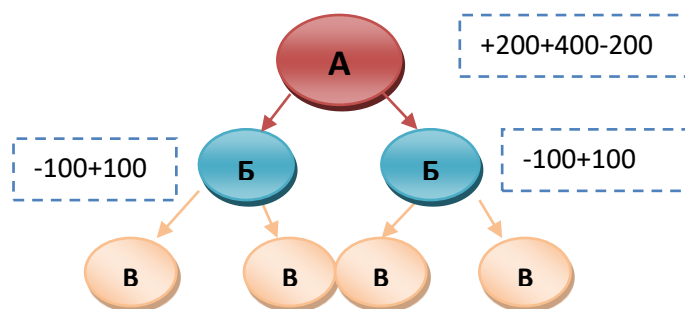
В игре принимают участие 20 человек. Выбирается тот, кто будет создателем пирамиды. Остальные 19 человек получают по 10 виртуальных рублей.

Создатель (далее будем называть его объектом А) увлекает двоих участников (объекты Б) войти в свою пирамиду, обещая – «Вложите в мою пирамиду 100 рублей и за двоих приглашенных вы сразу получите по 50 рублей, а когда они пригласят двоих получите еще по 25 рублей. За свои вложенные 100 рублей получите 200.».

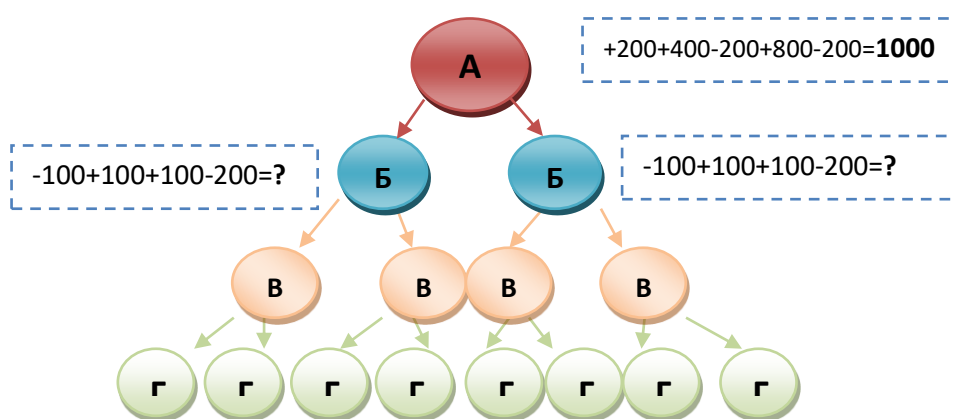


Для того чтобы объекты Б подключили тоже по два человека (объекты В) они используют такую же мотивацию.

Когда объекты Б подключают объекты В, объект А имеет в банке уже (200+400) и отдает объектам Б по 50 рублей за каждый объект В (600-200).



Затем объекты В так же должны подключить по 2 человека (объекты Г). За данную операцию объект А имеет в банке еще 800 рублей ($200+400-200+800$). Объекты Б получают за каждого подключенного объектом В по 25 рублей, в банке у каждого Б = $100+100$ и минус 100 первоначальный взнос, но они должны отдать по 100 каждому из своих В что им делать дальше?



По ходу данной игры становится наглядно понятно - как и почему разваливается финансовая пирамида

Однако, помимо финансовых пирамид существует такое понятие как «сетевой маркетинг». Эти два явления очень часто путают, называя сетевой маркетинг (МЛМ) финансовыми пирамидами и пряча финансовые пирамиды под сетевым маркетингом.

Стоит запомнить – финансовые пирамиды разновидность мошенничества запрещенного законодательно, сетевой маркетинг – вид бизнеса (в некоторых книгах называемый «доступной франшизой (бизнесом под ключ)»).

В чем разница финансовой пирамиды и компаний сетевого маркетинга?

Давайте теперь развеим заблуждения тех, кто думает, что сетевой маркетинг и финансовая пирамида – это одно и то же. Почему многие так думают? Потому что кажется, что в данных явлениях есть определенное сходство, но это только на первый взгляд.



Можно часто услышать от людей, когда их приглашают в компании, распространяющие свои товары по схеме сетевого маркетинга следующие слова: «Ты сума сошел? Это же сетевой маркетинг! Это же пирамида!». Эти все недоразумения от финансовой безграмотности. Давайте постараемся расставить все точки над «и».

Для начала обратимся к свободной интернет энциклопедии (Википедии) и прочитаем определение, что же такое сетевой маркетинг. Сетевой маркетинг (или многоуровневый маркетинг; англ. multilevel marketing, MLM) — концепция реализации товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права.

В настоящее время более 5000 компаний в мире работают по схеме сетевого маркетинга.

ЧТО ЖЕ ГОВОРЯТ МИЛЛИАРДЕРЫ, ЗВЕЗДЫ МИРОВОГО БИЗНЕСА, О СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?



Дональд Джон Трамп — американский бизнесмен, медиамагнат, писатель, 45-й президент Соединённых Штатов Америки с 20 января 2017 года. Он также является президентом Trump Organization и основателем компании Trump Entertainment Resorts, которая управляет многочисленными казино и отелями по всему миру, кандидат в президенты США.

На одном из телешоу его спросили: «Что Вы сделаете, если вдруг все потеряете?». Он ответил: «Я займусь сетевым бизнесом». Зрители рассмеялись. На смех же Трамп ответил: «Именно по этой причине я сижу здесь, а Вы сидите там»



Уоррен Эдвард Баффетт — американский предприниматель, крупнейший в мире и один из наиболее известных инвесторов, состояние которого на 1 марта 2015 года оценивается в 72,7 млрд. долл. США.

«Моя инвестиция в одну из сетевых компаний была самым удачным вложением капитала, которое я когда-либо делал»



Уильям Генри Гейтс III, более известный как *Билл Гейтс* — американский предприниматель и общественный деятель, один из создателей и бывший крупнейший акционер компании Microsoft, состояние которого на начало 2016 года оценивается в 87,4 млрд. долл. США.

«В будущем будет только три вида бизнеса: 1. Интернет бизнес; 2. Сетевой бизнес (а это уже сегодня более 90% бизнеса в США); 3. И те, кого уже не будет, т.к. они этот тренд не заметили»

Это абсолютно легальный способ продвижения товаров от производителя к потребителю. Его особенность заключается в том, что в нем отсутствует часть посреднических звеньев и проценты (порой доходящие до 40%) от прибыли направляются не на рекламу и фирменные магазины, а напрямую дистрибьюторам. Особенностью получения дохода в этой схеме является то, что прибыль участника сети формируется от товарооборота, который происходит в его структуре. Отсюда следует, что если люди, приглашенные человеком, ничего не приобрели, а просто зарегистрировались в компании, то он ничего и не получит. Регистрация в такой компании (в отличие от финансовых пирамид) практически ничего не стоит или является чисто символической: от 100 до 500 рублей.

Сложность часто состоит в том, что финансовые пирамиды маскируются под компании сетевого маркетинга.

5 признаков финансовой пирамиды под видом сетевого маркетинга

1. Неоправданно большой вступительный взнос. Как правило, это от 100 до 5000 долларов. Именно из этих денег и платится вознаграждение «дистрибьютору».
2. Товар, как таковой либо вообще отсутствует, либо не имеет рыночной ценности вне этой организации.
3. Нет документального подтверждения факта приема денег и других надлежащих документов (накладная, договор, чеки и т.д.);
4. Вам говорят, что деньги Вы будете получать от количества привлеченных участников, а не от товарооборота структуры.
5. Главным моментом в работе организации является акцент на быстром заработке, а товар нужен только как прикрытия в деятельности пирамиды.

Подведем итоги данного раздела

Важно

финансовые пирамиды или сетевой маркетинг

Если Вы изъявили желание строить свой бизнес с одной из компаний сетевого маркетинга, в этом нет ничего плохого. И это не только вид заработка, но хорошая школа бизнеса и личного развития. Только для начала надо обязательно точно удостовериться в надежности данной компании и изучить план вознаграждения (все существующие на сегодняшний день маркетинговые планы можно условно разделить на четыре основных типа: [одноуровневые \(Unilevel\) планы](#); [планы "Ступень - точка отделения"](#); [бинарные](#) и [матричные планы](#)), чтобы в дальнейшем уберечь себя от различного вида трудностей.

Одновременно с этим, помните про пять основных правил, приведенных выше. Они помогут вам избежать финансовых потерь и не разочароваться в индустрии прямых продаж.

5. Фондовая биржа или лотерейные билеты



Наверняка многие из нас хотя бы один раз в своей жизни пробовали сыграть в лотерею – моментальную или тиражную («Гослото», «Русское лото», «Золотой ключ» и другие аналогичные). Видели как их близкие, друзья или знакомые пытаются выиграть заветные суммы, машины, квартиры. Что заставляет покупать лотерейные билеты? Вера в чудо, удачу, судьбу! Есть, конечно, везучие люди, которые на самом деле выигрывают большие суммы денег. Упрямый житель Хорватии на протяжении целых тридцати лет ставил на одну и ту же комбинацию в лотерее, и, наконец, выиграл более \$2 млн. Казалось бы – вот она, победа силы духа над законами математики. Но давайте обратимся к статистике.

В казино люди порой проигрывали астрономические суммы. На лотерейную продукцию, по статистике, в России человек тратит в среднем по полтора доллара в год. Если сравнивать с другими странами, то например, в Польше уже 30 долларов, в Венгрии - более 70, в странах Западной Европы - до 420 долларов.

Всего 1,5 доллара в год - этого явно мало, чтобы объявить лотереи злом или тяжелой зависимостью, как это было с рулеткой или "однорукими бандитами" - игровыми автоматами. В то же время при грамотном регулировании со стороны государства даже эти небольшие деньги могут принести ощутимую пользу, если будут перенаправлены, к примеру, на социальные программы. Такие примеры уже есть. С 2008 года в России продаются билеты "Гослото" при поддержке Минспорттуризма России, в начале 2011 года стартовали олимпийские лотереи в поддержку Сочи-2014, а в августе 2015 года состоялся запуск Всероссийских государственных лотерей "Победа" под патронажем Министерства обороны РФ - средства от них направляются целевым назначением на нужды армии (строительство жилья для военных, детские сады для их детей, увеличение различных выплат защитникам Родины).

Интересно, что лотереи пользуются наибольшей популярностью среди людей с более низким уровнем дохода, несмотря на то, что у них меньше свободных денег. В момент покупки билета человек думает, что может выиграть гораздо больше, чем потерять, и сумма в 50 – 100 рублей кажется такой незначительной. Желание рискнуть малым, а то и вовсе получить выигрыш без материальных затрат, является главной причиной, почему люди играют в лотереи. Достижение этой цели иногда доходит до чистого курьеза, и можно найти множество анекдотов на эту тему:

— Старый человек постоянно приходил в церковь и молился о выигрыше в лотерею. Наконец Бог не выдержал, открыл в небе окно и кричит ему:

«Дай мне шанс выполнить твою просьбу – купи хотя бы один лотерейный билет».



— Это правда что Вы машину в лотерею выиграли? — [Правда](#). Только не [машину](#), а [квартиру](#). И не в лотерею, а в [покер](#). И не выиграл, а проиграл.

— Простой способ выиграть миллион в лотерею: надо ее организовать.

Скептики считают, что в выигрыше остаются исключительно организаторы лотерей, оптимисты наоборот верят, что «Спортлото», «Гослото» и прочие популярные лотереи – реальный способ обрести настоящее финансовое благополучие.

Выиграть в лотерею, конечно, можно, и вероятность взятия джекпота есть у каждого играющего. Теория вероятности и математика с основами статистики допускают возможность выигрыша любого лотерейного билета в любое время.



Если рассмотреть теорию вероятности в лотереи, то можно применить такую формулу:

$$n*(n-1)*(n-2)*...*(n-(m-1)) / m*(m-1)*(m-2)*...*1$$

n – общее количество шариков;

m – количество, которое нужно угадать.

В лотереи из 49 шаров, где нужно угадать 6 шаров, расчет будет выглядеть так:

$$49 * 48 * 47 * 46 * 45 * 44 / 6 * 5 * 4 * 3 * 2 * 1 = 13\ 983\ 816$$

13 983 816 – число, степени уверенности в выигрыше.

В данной таблице представлена вероятность выигрыша в известных российских, европейских и американских лотереях.

Номер	Лотерея	Вероятность выигрыша главного приза
1	Megamillions - Мегамиллионс	1 к 175 711 536
2	PowerBall - Пауэрбол	1 к 175 223 510
3	EuroMillions – Евромиллионы	1 к 116 531 800
4	Eurojackpot – Евроджекпот	1 к 59 325 280
5	La Primitiva – Ла примитива	1 к 139 838 160
6	Гослото 7 из 49	1 к 85 900 584
7	Гослото 6 из 45	1 к 8 145 060
8	Гослото 5 из 36	1 к 376 992

Пока человек живет, ему свойственно верить и мечтать. Додумывать и придумывать порою что-то фантастическое. Ждать чуда с небес. Надеяться, просто надеяться на успех. В этом нет ничего плохого. Разве плохо мечтать выиграть миллион в лотерею? Нет, конечно! Главное чтобы к этому вопросу подходили сознательно и не ставили все ставки только на это. Более надежно, на наш взгляд, будет придумать - как же этот миллион заработать, а не выиграть.

**А теперь давайте
Поиграем в моментальную лотерею.**

Что для этого необходимо заранее подготовить?



- игральные деньги, в зависимости (чтобы хотело на всех присутствующих).

- 100 красивых лотерейных билетов (если играть будут 20 человек и больше пропорционально количеству человек)

Как сделать лотерейные билеты?

Нам понадобятся: белый (не глянцевый) картон, гуашь, чёрная гелевая ручка, свечка (парафин), жидкое мыло.

1. Нарезаем белый (не глянцевый) картон на небольшие билетки, примерно 8 на 5 см. Делаем из картона шаблон для серединки примерно 5 на 3 см. Рисуем по шаблону прямоугольник в центре билетиков.



2. Пишем в этом прямоугольнике надпись, которую будем прятать под стирающимся слоем (делаем из 100 билетов, два выигрышных = стоимость билета*2 и один билет с главным призом = стоимость билета*5). Надпись должна быть довольно яркой, лучше использовать гелевую ручку. Поля билетиков можно украсить на ваш вкус.



3. Прямоугольник с надписью натираем свечкой, это нужно сделать очень тщательно, чтобы не осталось непокрытых мест. Слой парафина смазываем жидким мылом, можно сделать это прямо пальцем. Это нужно для того, чтобы краска хорошо легла на парафин.

4. Когда мыло подсохнет, можно закрашивать прямоугольник гуашью. Чтобы имитировать металлическое



покрытие, которое обычно делают на таких билетиках, используем серебристую гуашь. Теперь нужно лишь дождаться полного высыхания краски.

На примере такой лотереи можно понять, что даже из 100 лотерейных билетов всего три билета с суммой выигрыша (пусть и виртуальной) и они тоже могут никому не достаться, ведь выбрали только 20 билетов.

Если другой вид игр – игра на фондовой бирже.

Существует великое множество определений самого понятия «фондовая биржа», которые опираются на различные аспекты функционирования этого сложного организма. Но по сути своей все они сводятся к мысли о том, что биржа – это организатор торгов ценными бумагами и другими инвестиционными инструментами. Что такое ценные бумаги? Ценная бумага – это документ, удостоверяющий, что ее владелец является либо собственником либо кредитором фирмы (частного лица или государства). Ценные бумаги выпускаются юридическими лицами: государственными и коммерческими организациями. Покупателями могут быть и юридические и физические лица. Главная цель эмиссии ценных бумаг – это привлечение денежных средств для

увеличения капитала организации и финансирование ее деятельности. Уставный капитал АО образуется за счет выпуска и продажи акций, поэтому если в стране действуют АО, то и должен функционировать рынок ценных бумаг, где бы эти бумаги продавались и покупались.

Какие нам известны виды ценных бумаг? (акции, облигации, векселя, опционы)

Акции – это особая ценная бумага, подтверждающая, что ее владелец является одним из собственников фирмы и имеет право на получение прибыли в виде дивиденда.

Облигации – это ценная бумага, являющаяся долговым обязательством фирмы и государства. Ее держатель получает определенный процент ее номинальной стоимости, а по истечении определенного срока облигации погашаются.

Вексель – это письменное долговое обязательство строго установленной законом формы.

Опционы – это договорное право купить или продать определенный вид финансовых прав по заранее установленной цене в пределах согласованного периода.

Основной функцией биржи является обеспечение условий для работы участников. Однако зачастую под термином «фондовая биржа» подразумевается вся совокупность сделок на различных торговых, в том числе и специализированных, площадках.



Фондовая биржа функционирует по такому же принципу, как и любой другой рынок, на котором есть покупатели и продавцы, где одни участники предлагают цену, а другие либо соглашаются, либо выжидают, когда цена станет более выгодной. Как играть на бирже? Для этого не требуется ничего особенного: необходимо запастись знаниями, выбрать брокера и открыть счет. Игра на бирже доступна всем.

Ежечасно на торговых площадках всего мира совершаются многомиллионные сделки по покупке и продаже высокодоходных ценных бумаг крупнейших компаний мира, таких как Apple, Microsoft, Google, Facebook, Газпром, Сбербанк России и так далее. Торговля на фондовом рынке перестала быть чем-то новым и непривычным. И все же, каждый, кто хоть раз задумывался о возможности участия в торгах, сталкивался с ситуацией, когда нехватка элементарных знаний мешала сделать первый шаг к успеху.

Игру на бирже каждый рассматривает по своему - для кого-то это дополнительный источник заработка, кого-то считает основной работой, а для других торговля на бирже просто увлекательная игра. Несмотря на такие разные взгляды, цель все равно у всех «игроков» остается одна – заработать.

И на самом деле торговля на бирже (через глобальную сеть Интернет) – довольно простой способ или выгодно вложить свои финансы, или просто их приумножить. С точки зрения работы это и, правда, достаточно просто способ. Что необходимо? Установил программу и вперед - покупай-продавай и получай себе желаемую прибыль. Но все-таки этот процесс не так прост, как кажется нам на первый взгляд, без соответствующих знаний шансы заработать на бирже стремятся к нулю.

Какие существуют биржи

Товарная биржа

Из названия становится понятно, что на таких биржах торгуют различными товарами, например, семечкой, кукурузой, пшеницей, нефтью, бензином, золотом, серебром, платиной и т.д. Но это не говорит о том, что вам необходимо купить 10 тонн бобов и хранить их у себя в гараже или на балконе. Все сделки на товарных биржах являются фьючерсными, т.е. с поставкой в будущем. При заключении сделки (покупке фьючерса) Вы лишь вносите залоговую стоимость (примерно 10-20 % от реальной стоимости), «клятвенно обещая», что внесете остаток суммы при наступлении срока поставки товара. Позже, до наступления срока поставки, Вы просто заключаете обратную сделку (если купили фьючерс на 10 контрактов, то просто продаете фьючерс на 10 контрактов). Таким образом, Вы можете зарабатывать на товарной бирже, физически не приобретая реальный товар. Преимущества игры на товарной бирже заключаются в том, что предсказать движения цен на товары (анализируя сезонность или другие, оказывающие влияние на цену, факторы) бывает проще, чем, скажем, цены на акции или валюту.

Фондовая биржа

На фондовой бирже торгуют ценными бумагами (акции, облигации и инструменты срочного рынка¹¹). Причем торговля ведется настоящими активами, т.е. если Вы купите, к примеру, акции Газпрома – Вы становитесь акционером компании и даже сможете получать дивиденды по этим акциям. А позже, в случае роста курсовой стоимости, Вы можете продать эти акции и получить прибыль. В России, в основном, игра на фондовой бирже проходит на крупнейшей площадке ММВБ-РТС. Доступ ко всем торгам Вы осуществляете через «помощников» – брокеров. Брокер исполняет ваши приказы на покупку или продажу акций, а также осуществляет учет сделок и операций. Торговля акциями, пожалуй, самый простой способ заработать на бирже для начинающих трейдеров¹².

Фьючерсная биржа

На фьючерсной бирже торгуют фьючерсными контрактами и опционами. Попробую объяснить «на пальцах» что это такое. Слово «фьючерс» происходит от английского слова «future» – будущее. Получается, что Вы, так же как и на товарной бирже, берете на себя обязательство в будущем приобрести или продать некоторое количество акций по определенной цене, и платите только залоговую стоимость (гарантийное обеспечение). Позже можете погасить свое обязательство встречным контрактом. Так как Вы платите не полную стоимость, а лишь вносите залог, который обычно равняется 10-20 процентам от полной стоимости, Вы можете оперировать большими контрактами, чем при торговле обычными акциями.

Валютная биржа Форекс (Forex)

Так же из названия следует, что на валютной бирже осуществляется купля-продажа национальных валют по рыночным ценам. Процесс купли-продажи складывается исходя из

¹¹ Срочный рынок (рынок производных финансовых инструментов) — это рынок, на котором происходит заключение срочных контрактов (форварды, фьючерсы, опционы).

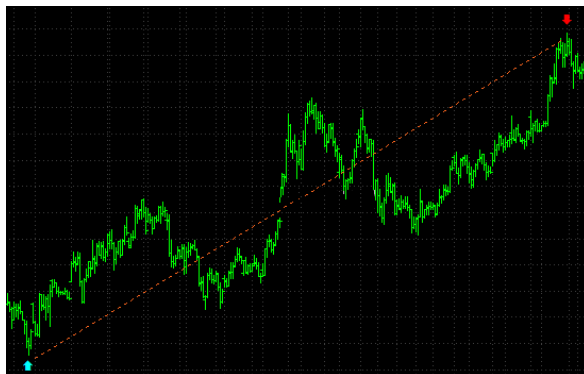
¹² Трейдер (от англ. Trader — торговец) — торговец, спекулянт, действующий по собственной инициативе и стремящийся извлечь прибыль непосредственно из процесса торговли. Обычно подразумевается торговля ценными бумагами (акциями, облигациями, фьючерсами, опционами) на фондовой бирже так же возможна торговля на валютном (форекс) и товарном рынках (например, «зернотрейдер»).

курсового соотношения курсов между ними, которое формируется на бирже в результате спроса и предложения. Чтобы понять, как играть и выигрывать на Форекс, рассмотрим такой вариант событий: вам надо дешево купить одну валютную пару и потом дорого ее продать, или наоборот – сперва продать, а потом купить. Приказы на покупку и продажу выставляются в основном через интернет, при помощи торговых терминалов, значительно реже – по телефону. Игра Форекс осуществляется через брокеров, которые предоставляют котировки валютных пар, новости и аналитику рынка.

Способы игры на бирже

1. Инвестирование

Самый простой, доступный и понятный способ. Вы покупаете акции на длительный срок (от одного года), в расчете на рост цены в долгосрочной перспективе. Для инвестиций выбирайте надежные компании (так называемые «голубые фишки»), проанализируйте котировки за последние 3-4 года и найдите наиболее перспективные с точки зрения возможного роста котировок.



Данная стратегия хороша тем, что Вы «застрахованы» от убытков. Если Вы ошиблись, и котировки ваших акций снижаются, то Вы не получите убыток, пока не захотите продать акции. Просто оставьте их, получайте дивиденды и ждите, когда цены пойдут вверх. У этой стратегии есть только один минус – *низкая доходность*. В среднем Вы можете рассчитывать от 10 до 30% годовых.

2. Спекуляция

Самая популярная стратегия. Но, при своей простоте и наглядности позволяет зарабатывать значительно больше, чем любой другой вид торговли. Главное отличие от стратегии инвестирования в том, активы приобретаются на короткий срок, в большинстве случаев с использованием маржинального кредитования, в расчете на изменение цены в ближайшее время и получения прибыли. Существует «*интрадэй*» тактика – сделка открывается и закрывается «внутри» дня, т.е. срок сделки составляет от нескольких минут до нескольких часов, и «*дэйтрейдинг*» – между открытием и закрытием проходит несколько дней, возможно недель. Также при спекуляции активно используются «короткие сделки», когда трейдеры ожидают снижения котировок (играют на понижение). На фондовом рынке короткая сделка осуществляется, используя заемные средства брокера (например: заняли у брокера 100 акций, тут же продали, через два часа цена на акции упала, купили 100 акций, вернули их брокеру, а сами получили прибыль). На срочном (фьючерсном) рынке короткие сделки выглядят проще: купили фьючерсный контракт на продажу, позже купили фьючерсный контракт на покупку – получили прибыль. На бирже Форекс сделки похожи на фьючерсные – продали валютную пару, позже купили, разница между покупкой и продажей



что

– ваша прибыль. Занимаясь спекуляцией на бирже, Вы можете много заработать при небольшом капитале, но помните: *риски при такой торговле очень высоки.*

3. Арбитраж

Арбитражные сделки несколько сложнее для понимания и торговли. Суть такой торговли заключается в нахождении разницы между двумя (или более) связанными каким-то образом активами и заключении сделок, позволяющих получить эту разницу в качестве прибыли. Самый простой пример: возьмем акции и фьючерс на эти акции. Если цена на акции на фондовом рынке упала, а на срочном рынке фьючерс пока еще не снизился, можно купить, например, 1000 акций по 90 рублей и купить 1 фьючерсный контракт на продажу 1000 акций по 100 рублей (т.е. «пообещать» продать 1000 акций по 100 рублей). Итого Вы владеете 1000 акций, купленных по 90 рублей, которые Вы пообещали продать по 100 рублей, значит 10 рублей за акцию – ваша гарантированная прибыль. К преимуществам арбитражной торговли надо отнести отсутствие рисков – в нашем примере 10 рублей за акцию никуда от нас не денутся, в каком бы направлении не двигались цены. А недостатков два: сложность арбитражной торговли, которая заключается в том, что необходимо постоянно анализировать множество рынков, в поисках ценовых расхождений, а найдя – моментально заключать несколько встречных сделок (можно попросту не успеть), а также средняя доходность, – в среднем успешные арбитражеры получают 5-10% в квартал.

Многим из тех, кто заинтересовался торговлей на фондовом рынке и прочитал определенное количество литературы на этот счет, кажется, что, собственно, настала пора испытать свои силы в реальных делах. В результате за недостаточной практической подготовки довольно быстро такие торговцы теряют свои деньги.

Для минимизации риска подобных «скоростных потерь» и обнуления депозитов за считанные дни, были придуманы специальные симуляторы биржевой торговли, которые позволяют новичку окунуться в мир онлайн-трейдинга без риска потерять реальные деньги.

Что же это такое? Согласно [Википедии](#), *симулятор биржевой торговли* (stock market simulator) – это программа или приложение, цель которого заключается в воспроизводстве или копировании некоторых или всех сторон реального фондового рынка таким образом, чтобы игрок мог практиковаться в трейдинге без риска финансовых потерь. В подобных системах используются виртуальные деньги, а котировки акций изменяются сходным образом, как это происходит на реальной бирже.

Польза подобных программ очевидна – новички могут попрактиковаться в работе на рынке, освоить работу с конкретным торговым терминалом (часто такую возможность предоставляют брокеры), более опытные инвесторы могут на виртуальном счете протестировать различные стратегии и сравнить их продуктивность, а торговцы, использующие роботов, обычно прибегают к виртуальному трейдингу для отладки программного обеспечения.

Теперь, когда мы разобрались с тем, что это такое и зачем нужно, давайте познакомимся с **несколько интересных** зарубежных проектов в сфере **Virtual Trading**.

Wall Street Survivor



Помимо забавного названия, [проект](#) предлагает начинающим торговцам (которых уже набралось 420,000) возможность получения как теоретических, так и практических навыков биржевой торговли. Помимо, собственно, симулятора биржевой торговли, на Wall Street Survivor можно найти [курсы](#) различного уровня сложности, повышающие финансовую грамотность пользователей. И все это бесплатно.

Кроме того, благодаря партнерству с компанией [Bunchball](#) (об этом писал, в частности, [TechCrunch](#)), которая специализируется на геймификации, в Wall Street Survivor появились миссии, которые пользователи должны выполнять в процессе обучения, чтобы получить награду в виде бейджда.

Wall Street Magnate

Проект сайта-сообщества трейдеров, используя который можно оттачивать свои навыки трейдинга. Одной из его особенностей является тот факт, что для виртуальной торговли используются real-time данные с крупнейших американских бирж. Проект будет полезен широкой аудитории: от студентов, до профессиональных трейдеров, которые хотят протестировать свои торговые стратегии.

После регистрации (можно входить через Facebook) трейдер получает \$100,000 виртуальных долларов и может совершать операции с акциями, торгующимися на New York Stock Exchange, NASDAQ или American Stock Exchange (не-Американские бумаги можно покупать/продавать через американские депозитарные расписки — ADR). На специальной панели показывается динамика портфеля трейдера, дивиденды, история операций, финансовые новости (собираются с Yahoo!Finance, Reuters, CNN Money и The Wall Street Journal) и прочая полезная информация.

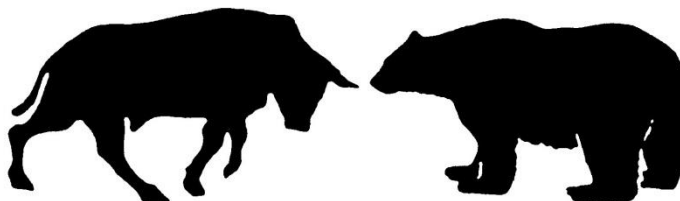
Virtual Trader

Британский симулятор биржевой торговли. Пользователи совершают операции и соревнуются между собой. Для торговли дается £100,000 виртуальных денег. При этом, пользоваться сервисом можно и не в режиме соревнования, создав множество разных портфелей акций (для соревнования выбирается только один портфель). На торговые стратегии участников накладывается ряд ограничений, способствующих развитию их навыков – например, нельзя инвестировать более 25% денег в одну бумагу, что заставляет инвесторов диверсифицировать свою стратегию.

Trakinvest

Виртуальная биржа, основанная бывшим руководителем JP Morgan Бобби Батиа, не только обучает пользователей трейдингу, но и позволяет лучшим из них получить реальную работу в финансовом секторе на развивающихся азиатских рынках, благодаря сотрудничеству с такими организациями как Thomson Reuters и Religare.

Работает все просто – пользователи совершают операции на виртуальной бирже, зарабатывают или проигрывают, а самые лучшие из них получают возможность пройти стажировку в финансовой компании из Сингапура или Гонконга, но большинство трейдеров используют сайт для повышения навыков биржевой торговли.



*Теперь давайте поговорим о том, как Virtual Trading
развит в наших, российских, реалиях.*

Российский фондовый рынок имеет свои особенности, узнать о которых, используя зарубежные сервисы виртуального трейдинга, конечно довольно сложно. Тестовый доступ к торгам, проводящимся на Московской бирже, инвесторам удобнее всего осуществлять через того или иного брокера. Ситуация с программным обеспечением для торгов здесь такая же, как и для «боевого» доступа – основная масса дает возможность использовать самый распространенный терминал – QUIK, помимо этого возможно предоставление доступа через терминалы собственной разработки.

Тестовая система Matrix

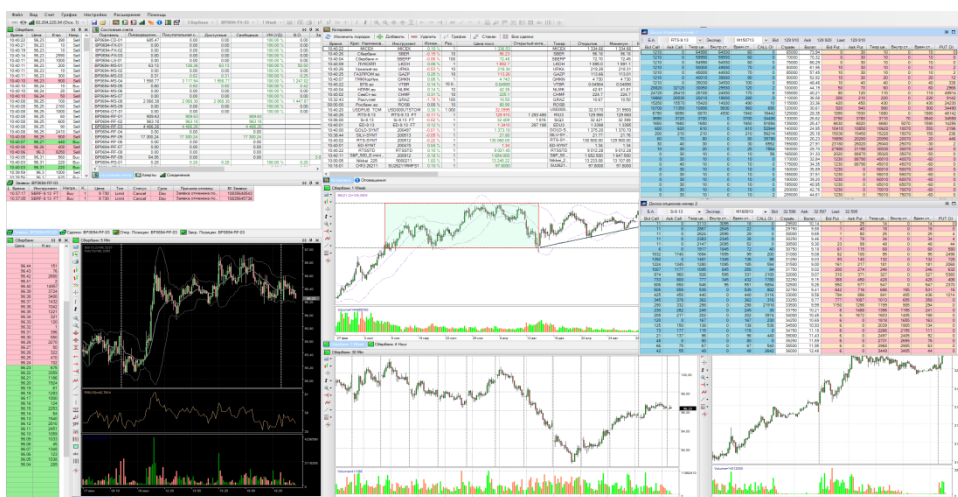
Доступ через QUIK не имеет никаких особенностей для пользователей, а вот системы собственной разработки не так однообразны. Например, потенциальные инвесторы, желающие попробовать свои силы на российском фондовом рынке через ITinvest получают доступ к тестовой системе Matrix, которая является точной копией «боевой» брокерской системы.

Все действительно серьезно: ядро системы построено с использованием Event Driven Architecture (EDA) и Service Oriented Architecture (SOA). высокоскоростной обмен данными реализован на основе специализированных серверов Data Power X75 и программного обеспечения MQ Low Latency Messaging от IBM. В аппаратном обеспечении комплекса используются блейд-серверы PowerEdge и системы хранения данных PowerVault от компании Dell.

Непосредственно торговые операции можно выполнять с помощью любого из доступных торговых терминалов, например SmartX. Для торговли трейдеру доступны 200,000 виртуальных рублей, а также брокерское «плечо» для совершения маржинальных операций.

Для покупки доступны бумаги, используемые в торгах на Московской бирже.

Виртуальные данные о торгах транслируются с игрового контура Московской биржи (котировки близки к реальным значениям), который позволяет осуществлять операции не только на воображаемом рынке акций, но и на срочном рынке (однако для торгов доступны не все биржевые инструменты). Игровых данных с валютного рынка биржа не предоставляет, так что и в тестовых системах российских брокеров его нет.



Трейдераы могут не только для себя совершать торговые операции, но и соревноваться друг с другом в рамках специальной «Тестовой Лиги Трейдеров», участники которой могут обсуждать торговые стратегии и общаются на различные темы фондового рынка в специальном чате.

Подведем итоги раздела
фондовая биржа или лотерейные билеты

Важно

Данный раздел не ставил перед собой цель – отговорить Вас верить в чудеса, в удачу, в мечту. Нет! Просто мы попытались объяснить, что для того чтобы мечта сбылась надо что-то делать. Возможно, Вы и выиграете миллион в лотерею, но будете ли Вы знать, что с ним сделать, чтобы он также быстро не испарился? Мы привели статистические данные - каковы шансы выиграть этот заветный миллион (квартиру, машины и т.д.). Возможно, Вы станете исключением из правил, но мы не хотим, чтобы Вы жили только этой надеждой на чудо.

С другой стороны, начиная играть на валютной или другой бирже, Вы не должны забывать, что игра связана с рисками, и чем бóльшую прибыль Вы рассчитываете получить, тем выше возможные риски. Вы должны тщательно спланировать вашу торговую стратегию, протестировать ее на исторических котировках, опробовать на демо-счете. Большинство игроков, которые проигрывают свои деньги на бирже, делают это потому, что просто-напросто не умеют торговать, допускают грубые ошибки и просчеты, полагаются только на свою интуицию, вместо того, чтобы грамотно провести анализ рынка. Не повторяйте их ошибок: не начинайте торги неподготовленными. Изучите соответствующую литературу, почитайте журналы, книги, сайты в интернете. Потратьте некоторое время на свое обучение и ваши шансы на успешную торговлю значительно возрастут.

6. Бизнес-планирование или «Игра на удачу»



Наверняка словосочетание «бизнес план» Вы слышите не первый раз. Давайте вместе дадим точное определение данному явлению. **Бизнес план** — это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Зачем нужен план? Здесь не допущена описка, не бизнес-план, а именно план. План, как говорится, «он и в Африке план». Если мы говорим о мобильных операторах, у них существует тарифный план, когда речь идет о мерах по эвакуации людей с мест массового скопления при возникновении чрезвычайных ситуаций – план эвакуации. Точно так же, когда мы говорим о бизнесе, существует бизнес-план.

Многие начинающие предприниматели осознают, что бизнес-план то конечно нужен, но! *«вот конкретно в нашем случае он пользу не принесёт потому, что:*

- у нас слишком большая неопределённость, будем действовать по обстоятельствам;

- у нас и так всё предельно ясно, план — пустая трата сил, времени и средств»

Поверьте , планы делать полезно и нужно.

Добровольно человек может делать дело только в двух случаях: когда ему важен результат и когда важен процесс.

Если для Вас процесс гораздо важнее результата, то мы уже спорить не будем, можете забыть про план и просто получать удовольствие от процесса. В данном случае автоматически отпадают все ограничения, какие возможно наложить на процесс работы, ведь достигать результата необходимости нет — ваша цель сам процесс, и следовательно вы ее уже достигли.

Если же Вы, получаете удовольствия от достижения цели (или в этом есть необходимость, а не просто удовольствие), то остро встаёт вопрос контроля множества нюансов: расхода времени, денег, человеческих, материальных и прочих ресурсов, соблюдения всяческих критериев и так далее и тому подобное. Вот тут как раз нам на помощь и приходит планирование.

План не нужен — у нас слишком большая неопределённость

Когда начинаешь новое дело, с большой вероятностью не обладаешь почти никакой достоверной информацией. Поэтому данное утверждение встречается чаще всего и с его посылом поначалу спорить сложно. Но на самом ли деле нет никакой информации?

Да, возможно у Вас и нет опыта. Но! Вместо опыта у Вас есть знания (и такое важное умение **Google**ть)

Мы можем определить цель и критерии её достижения? Причём «создание нового уникального продукта» — цель так себе, поскольку критерии у неё совсем расплывчатые. А вот «создание продукта с чистой прибылью 100 000руб./месяц через 6 месяцев и 500 000руб./месяц через год» — куда лучше.



тут

Даже если у Вас нет опыта, чтобы определить реалистичные критерии, всегда есть информация, чтобы определить их пессимистичный вариант. Просто спросите себя: «в каких случаях я откажусь от достижения цели?» В нашем примере, это доход менее 100 000руб./месяц через полгода работы. А в каких условиях Вы будете готовы продолжать идти к цели без груза сомнений за душой?

Мы можем определить ресурсы, которые есть изначально. В худшем случае других ресурсов и не будет. Чего можно достичь, опираясь только на них?

Большинство рисков можно определить с помощью простой логики и широкого кругозора. Их обычные источники: государство, люди, природа, неизвестность. Обдумайте, с какими трудностями можно столкнуться.

Этих соображений вполне хватит для анализа и выработки даже двух планов: пессимистичного и удовлетворительного.

Вторая крайность **«План не нужен — и так всё ясно»**, встречается реже, но тоже возможна.

Более характерна, для людей, не имеющих опыта решения комплексных задач. Тут всё зависит от опыта человека: принимает он факт того, что все ошибаются (включая его) или ещё нет. Куда лучше действует проверка практикой. Если всё и так ясно, то на документирование ясности на бумаге потребуется максимум день. И наверняка эта попытка провалится, что станет лучшим свидетельством в пользу планирования.

На самом деле бизнес-план может быть любого характера и состоять из любого количества страниц. Если смотреть более обширно и глубоко, то нормальный бизнес-план состоит минимум из тридцати печатных листов формата А4.

Успех бизнеса во многом зависит именно от хорошо продуманного бизнес-плана, а не просто взятого и открытого спонтанно бизнеса.

Самая успешная идея бизнес-плана это та, которая почти не имеет конкуренции на рынке страны, то есть что-то новое и необычное.

Ясно дело что открытие, к примеру, салона красоты не понесет за собой огромной прибыли, если в составе служащих не будет известных парикмахеров – это будет весьма трудный в реализации и раскрутке бизнес, даже если дать хорошую рекламную компанию.

Методики составления так же существуют различные (отличается как процессом составления, так и самой структурой). Каждая из них была разработана на международных инвестиционно-финансовых рынках.

1. Методика UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)

Предназначается для оценки инвестиционных проектов. По этой методике проект, а точнее, его ход, должен проектироваться в виде цикла из прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной фаз.

2. Методика ЕБPP (Европейский банк реконструкции и развития)

Предусматривает больше внимания уделять учету кредитных средств и SWOT-анализу. По данной методе получаются самые краткие из всех планов.

3. Методика BFM Group (Bureau of Financial Modeling)

Предлагает отрабатывать планы, направленные на инвесторов.

4. Методика KPMG

Предусматривает создание такого документа, который предназначался для руководителей организации, а не для инвесторов. По данной методе план более насыщен информацией, которая представляет интерес менеджменту предприятия и его сотрудникам.



В зависимости от используемого метода, структуры бизнес-планов отличаются между собой. Тем не менее, среди них есть и много схожих разделов. Большинство бизнес планов имеют резюме, описание продвигаемого товара или услуги, анализ рынка, маркетинговый и производственный планы, риски и финансовую составляющую.

В начале документа идет **Раздел I. - Резюме**. По факту резюме является достаточно сокращенной версией всего бизнес-плана (3-4 страницы текста). Хотя этот раздел и находится в самом вначале, его написание должно осуществляться в конце всей работы. Целью резюме является изложение всех основных положений разработанного бизнес-плана – представление, в сжатом виде, содержания данного документа.

В нем указывается:

- *цель проекта;*
- *кто является его руководителем;*
- *сколько средств нужно на его реализацию;*
- *срок окупаемости.*

Все эти данные должны опираться на расчеты, которые проделываются дальше по тексту документа.



В резюме указывается и сама идея проекта, чем предполагается заниматься и почему это должно быть выгодно. Этот раздел должен заинтересовать инвестора и если это произойдет, он начнет изучать и все остальное его содержимое.

Раздел II. Общее описание предприятия

В этом разделе дается полное и сокращенное наименование предприятия, дата регистрации, описание основных видов деятельности предприятия. Излагаются намерения по производству и сбыту продукции, указываются географические пределы развития бизнеса, сведения о том, какой стадии развития достигло предприятие, имеет

ли полностью разработанный ассортимент продукции и т.д. *Главное, что необходимо отразить (на что, в первую очередь, обращают внимание в этом разделе), - причины, по которым товар или услуга будут пользоваться спросом.*

Важно четкое формулирование цели бизнеса (выход на определенный объем продаж или в определенные географические районы, выпуск нового вида продукции и т.д.). Цели должны быть четкими и однозначными, выглядеть реалистично и быть достижимыми. Именно поэтому при их формулировании стоит придерживаться правила **SMART**, предусматривающего, что они должны также быть:

- *конкретными (Specific)*. Например, ежегодное увеличение объема продаж на 15%;

- *поддающимися измерению (Measurable)*. В качестве цели необходимо использовать такие показатели, как объем продаж, объем чистой прибыли, рыночная доля и др.;

- *достижимыми (Achievable)* при наличии имеющихся ресурсов и вариантов их пополнения, предлагаемых в бизнес-плане;

- *реалистичными (Realistic)*, основанными на достигнутом уровне развития;

- *привязанными ко времени (Timed)*, что означает четкое формулирование сроков достижения поставленной цели.

Указываются также сведения о том, какой стадии развития достигло предприятие (если бизнес-план пишется уже для действующего, а не создаваемого).

Раздел III. Товары и услуги

Основной целью данного раздела является профессиональная характеристика привлекательных черт продукции и услуг, выпускаемых или оказываемых данным предприятием.

Здесь дается описание физических характеристик продукции, направлений ее возможного использования и привлекательности для потребителя. Это позволяет подчеркнуть уникальность продукта или услуги, выделить его из числа одноименной продукции конкурентов.

Необходимо провести анализ рынка, который бы основывался на объективных исследованиях. Информацию по исследованиям можно взять из экспертных данных разных аналитиков.

Цифры должны показать, что спрос на конечный продукт вашего бизнеса (товар или услугу) в регионе есть и его будут покупать по конкретным объективным причинам.

Кредитор или инвестор, читающий бизнес-план, из этого раздела должен сделать для себя вывод о преимуществе потребительных свойств продукции именно данного предприятия, понять, чем они отличаются от аналогов других производителей. Далее эти товары (услуги) рассматриваются с позиций перспектив продаж, выработки соответствующей стратегии маркетинга.

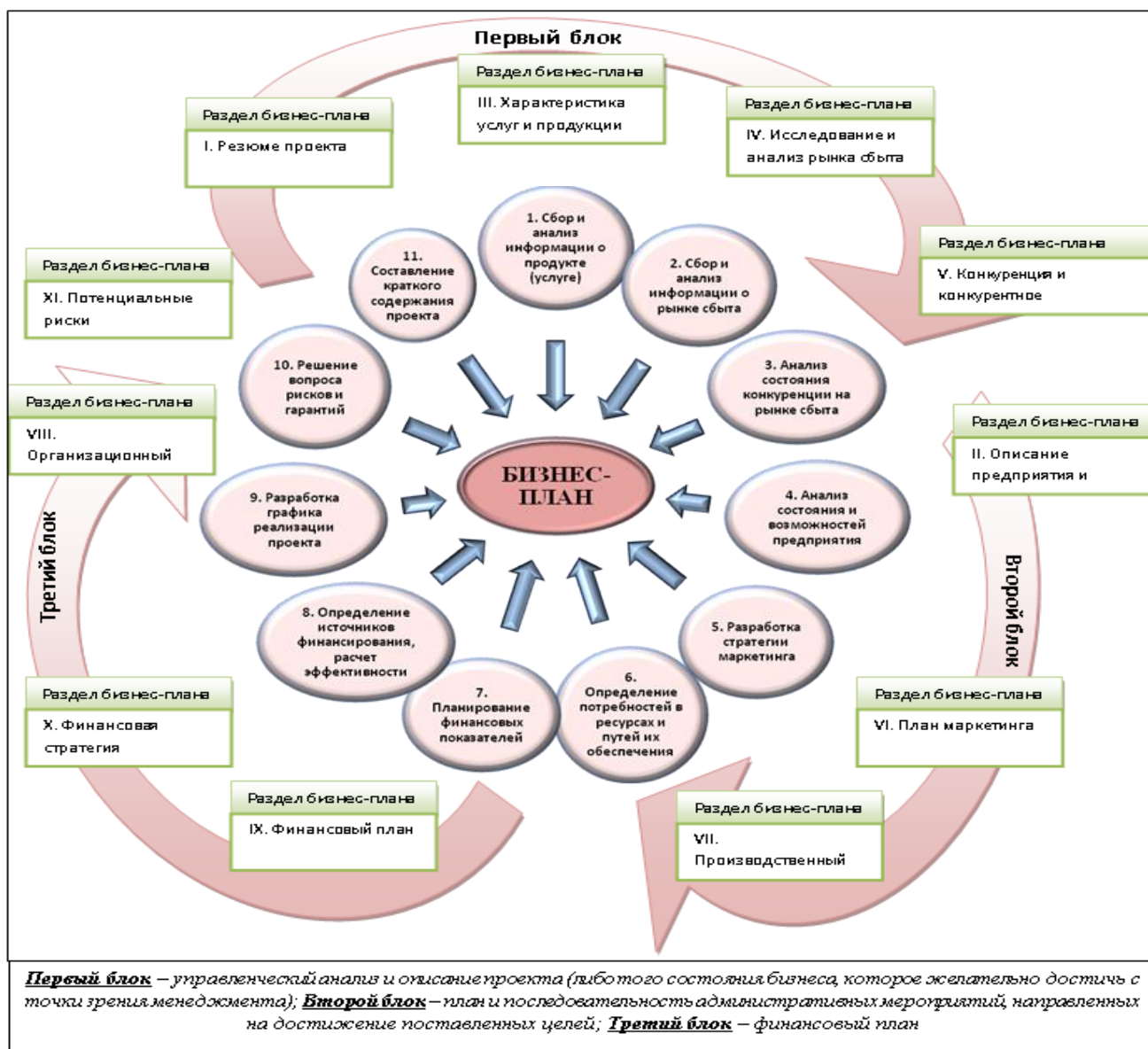
Раздел IV. Маркетинг-план

Это один из важнейших разделов бизнес-плана, так как многие кредиторы и инвесторы считают, что успех нового предприятия или выпуска новой продукции (услуг) можно прогнозировать, лишь принимая во внимание факторы, определяющие спрос на товар или услугу.

В результате разработки маркетинг-плана мы должны получить важнейший показатель для дальнейших финансовых проектировок — объем продаж производимой продукции по всему ассортименту и в целом по предприятию.

Часто этот раздел описывается как-то в общем, не конкретно. Начинающие свое дело ошибочно считают, что весь бизнес состоит из закупки оборудования, аренды помещения, найма персонала и организации производственного процесса. Поэтому их бизнес-планы акцентируют внимание на этих процессах. Но это неверно, особенно если такой план рассчитан на получение инвестиций или займа.

На рисунке мы попытались схематично изобразить структуру бизнес – плана с точки зрения менеджмента и маркетинга.



Раздел V. Производственный план

Важнейшим показателем для финансовых проектировок является себестоимость¹³ производимой продукции. Именно поэтому производственная составляющая в стоимостном выражении должна быть разработана в данном разделе наиболее подробно, учитывая, что в нем всесторонне представлен процесс производства и все его составляющие.

Собственно производство отражено описанием технологических процессов, производственных мощностей, особенностей задействованного оборудования, сырья, материалов. Серьезное внимание отводится определению поставщиков сырья и материалов, цен на них.

Рассмотрение потребностей в трудовых ресурсах имеет важнейшее значение для полного понимания производственной стороны бизнеса. Как правило, указываются общие, а также специальные требования к уровню квалификации персонала.

Результаты разработки производственного плана, по каждому из пяти лет прогнозируемого периода, сведены к следующим основным проектировкам и представлены в табличной форме:

- прогнозируемый объем выпуска продукции (в физическом измерении);
- определение потребности в основных фондах (в стоимостном выражении);
- определение потребности в ресурсах (сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо, энергия). Эти показатели должны быть разработаны в физическом измерении и в стоимостном выражении;
- расчет потребности в кадрах и затрат на оплату труда;
- смета расходов и калькуляция себестоимости продукции.

Другим важнейшим параметром, получаемым в процессе разработки производственного плана, является себестоимость планируемой к выпуску продукции по всему ассортименту. Этот показатель используется для расчета уровня рентабельности продукции при финансовых проектировках.

Раздел VI. Организация управления

В данном разделе должна быть проведена оценка имеющихся кадров (численный состав), а также определена потребность в привлечении специалистов.

Далее целесообразно дать организационную структуру, показывающую связи и распределение ответственности между звеньями управления. Часто в данный раздел включаются разъяснения по поводу подбора необходимых кадров, их специальная подготовка, подходы к определению уровня оплаты труда. Могут быть приведены структура заработной платы, система стимулирования работников.

Данный раздел связан с финансовыми проектировками бизнес-плана, так как оценка затрат на управленческий персонал учитывается при определении себестоимости продукции.

¹³ это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Раздел VII. Капитал и организационно-правовая форма предприятия

В этом разделе дается обоснование выбора организационно-правовой формы предприятия (акционерное общество, товарищество, общество с ограниченной ответственностью и т.д.). Здесь также необходимо указать, какие финансовые ресурсы потребуются для того, чтобы предприятие успешно развивалось в прогнозируемый период. Дав общие объемы потребностей в финансовых ресурсах, следует назвать источники средств, имеющиеся в данный момент и планируемые на перспективу (собственные средства, ссуды, кредиты и т.д.), а также дать направления использования финансовых средств.

Одна из сложнейших задач - определение возможных источников привлекаемых средств исходя из знания ситуации на финансовых рынках, конкретного опыта общения предприятия с кредитными организациями, инвесторами и др.

Раздел VIII. Финансовый план

Данный раздел является ключевым в бизнес-плане. В нем рассматриваются вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия и наиболее эффективного использования имеющихся средств на основе текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров и услуг на рынках в последующие периоды. Именно этот раздел бизнес-плана дает ответы главным рецензентам относительно целесообразности сотрудничества в этом предприятии: инвесторы узнают об уровне прибыли, на который они могут рассчитывать, кредиторы — о способности возможного заемщика обслуживать долг в определенных объемах.

Прогнозные проектировки являются наиболее уязвимыми с точки зрения степени неопределенности. Более того, они связаны с различными вариантами уровня сбыта продукции (услуг), разработанными в маркетинг-плане, а также уровнем себестоимости выпускаемой продукции. Именно поэтому финансовые проектировки должны быть многовариантны. Очень важно полное соответствие сведений данного раздела с расчетами, представленными в остальной части бизнес-плана.

А теперь упражнение:

Задание: Давайте сами составим бизнес-план

Пояснение: Группа делится на 3-4 подгруппы и в условиях мозгового штурма придумывает бизнес, какой гипотетически могли открыть. Отвечаем на главные вопросы возникающие при составлении бизнес-плана – Товар или услуга? В чем конкурентное преимущество? Рынок сбыта? Как будет рекламироваться товар? Где можно взять средства на открытие данного бизнеса? Ответив устно и письменно на все эти вопросы пишется резюме бизнес-плана.



бы

Где

Один или несколько человек группы выходят и презентуют свой бизнес проект

Подведем итоги раздела

Важно

бизнес-планирование или «игра на удачу»

Как показывает статистика, большинство предпринимателей (порядка 90%) разоряются, или закрывают свой бизнес, по истечении 5-6 лет, из них более половины сворачивают свою деятельность в первые 2 года. Избежать это поможет только грамотное планирование.

Бизнес-план составляется не только для того, чтобы инвестор или кредитор дал на проект деньги. Он нужен для планирования хозяйственной деятельности предприятия на различные периоды. Он служит для того, чтобы помочь предпринимателю:

- определить конкретные направления деятельности;
- сформулировать цели, как долгосрочные, так и краткосрочные;
- установить маркетинговые мероприятия; предусмотреть возможные неблагоприятные факторы и т. д.

Овладение искусством разработки бизнес-плана необходимо, по крайней мере, в силу следующих пяти причин:

1) Новые экономические условия требуют новых предпринимателей и дают им возможность попытаться реализовать свои предпринимательские способности.

2) Меняющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей предприятий перед необходимостью по-иному просчитывать свои будущие шаги и готовиться к непривычной ему борьбе с конкурентами, в которой не бывает мелочей.



3) Бизнес-план является связующим звеном между организатором производства и инвестором. Если предприниматель рассчитывает не только на свои средства, а хочет привлечь средства со стороны, то есть заинтересовать потенциальных инвесторов вложить деньги в предполагаемое дело, необходимо доказать им эффективность такого вложения, показать Вашу способность мыслить реалистично и оценить все возможные аспекты, как положительные, так и отрицательные, использования инвестируемых средств.

*А если Вам не нужны заемные средства? Если Вы имеете достаточный капитал, чтобы открыть собственное дело без привлечения инвесторов со стороны? Нужен ли бизнес-план в этом случае? **Да, бизнес-план нужен.***

4) Бизнес-план позволит, прежде всего, Вам самому отчетливо увидеть перспективы Вашего бизнеса, оценить существующую экономическую ситуацию и Ваши возможности, определить эффективные направления развития фирмы, проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реалистичность.

5) Бизнес-план будет служить для Вас и Ваших сотрудников стандартом, с которым Вы будете сверять результаты практической деятельности по его реализации и вносить в эту деятельность необходимые коррективы. Он позволит сотрудникам

четко понять свои задачи и увидеть собственные личные перспективы, связанные с общим для всех бизнесом.

На тему бизнес-планирования существует множество пособий, книг, статей, видео уроков, а в глобальной сети Интернет можно даже найти уже разработанные бизнес-планы, возможно как раз в той сфере, что Вас интересует.

Google, Excel и калькулятор Вам в помощь!

7. Онлайн покупки и интернет мошенничество

Мы живем в век технологий и можно с уверенностью сказать, что каждый современный молодой человек имеет личные страницы в социальных сетях.



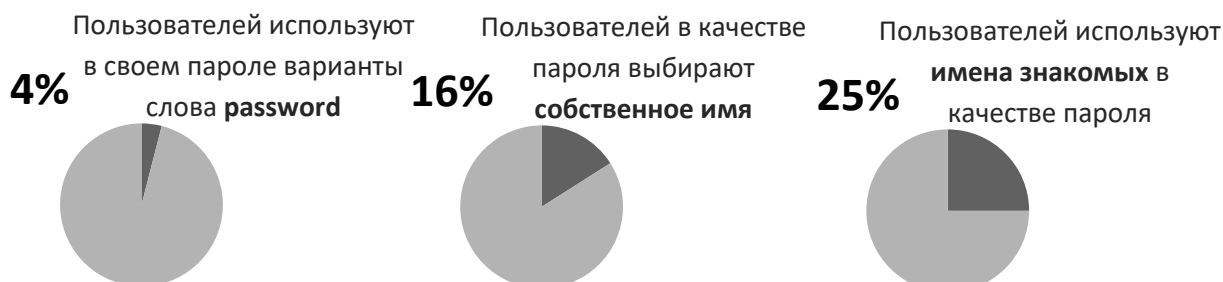
Как защититься от хакеров?

Самое главное избегать простых и часто используемых паролей.

Как показало исследование, проведенное компанией ZonaAlarm, 79% пользователей используют ненадежные пароли, зашифровывая в них простые слова или же свои личные данные.

Рейтинг самых популярных паролей среди пользователей:

1) 123456	7) rockyou	13) babygirl
2) 12345	8) 1234567	14) zabyla
3) 123456789	9) 12345678	15) Alyonka
4) password	10) abc123	16) Lovely
5) iloveyou	11) Aleksey	17) 654321
6) princess	12) Natasha	18) qwerty



Каким же должен быть пароль?

Чаще всего пользователи используют пароли длиной 6 символов (26% всех пользователей). Однако они обеспечивают достаточно низкий уровень защиты.

По мнению специалистов, пароль должен состоять не менее, чем из 8 символов и включать в себя:

- **ПРОПИСНЫЕ БУКВЫ;**
- **строчные буквы;**
- **12345667890 (цифры);**
- **!»№;:%:?*()_+ (дополнительные символы)**

Простой трюк для запоминания пароля:

Если вы хотите создать сложный пароль, но боитесь забыть его – превратите его в кодовую фразу. Например, известную фразу «После дождика в четверг» можно превратить в **Posdv4erg**

Хакеры очень часто используют специальное оборудование, с помощью которого можно очень быстро подобрать и взломать пароль. Не используйте в пароле:

- Простые слова и сокращения;
- Слова, написанные задом наперед; аббревиатуры;
- Сочетания цифр или букв, близко расположенных на клавиатуре;
- Личную информацию: имя, дату рождения, паспортные данные.

Как создать идеальный пароль?

- Пароль должен состоять минимум из 8 символов. Идеальный вариант – 14 символов.
- Чем разнообразнее символы в пароле, тем лучше;
- Используйте не только буквы, но и все возможные символы на клавиатуре;
- Проверяйте надежность своего пароля с помощью специальных программ;
- Запоминайте пароли.

Придумайте одно-два предложения, состоящее не менее, чем из 10 слов (подумайте о чем-то значимом для вас):

Длинные и запутанные пароли самые безопасные, других мы не хотим

Возьмите только первые буквы слов из придуманного предложения:

dizpsbdmnh (10 символов) Усложняем: DIZpsDBMnh (10 символов)

Добавьте цифры (используйте те, которые несут для вас какой-то смысл):

DIZpsD88BMnh (12 символов)

Добавьте специальные символы: !DIZpsD88BMnh? (14 символов)

Наверняка Вы или Ваши близкие покупали хоть раз что-нибудь в глобальной сети Интернет. Если же все-таки нет, то Вы многое упустили. В сети достаточно много онлайн магазинов, а раз так, значит, на них есть спрос. А если есть спрос, значит это неспроста и что-то в этом есть. В данном разделе мы с Вами постараемся проанализировать такое явление, как *он-лайн покупки*.

Тот кто живет в небольшом городе, за городом или в селе хорошо знает как сложно найти в магазине именно то, что хочется. Явно в сельском бутике не найти той юбочки из глянцевого журнала, или мужских аксессуаров или такого телевизора, как в рекламе. Но! Из данной ситуации есть выход – найти соответствующий интернет-магазин и купить все то, что душе угодно (ну и конечно кошельку). Ассортимент данных магазинов огромен и не важно уже где Вы живете – заказ придет либо по почте, либо с курьером.

Есть другая сторона этой монеты – как быть, если ты живешь в мегаполисе? Казалось бы, в чем тут проблема? Множество торговых центров, гипермаркетов, бутиков и других фирменных магазинов – выбирай не хочу. И тут опять все не так просто. Бывает что в ближайшем магазине нет твоей расцветки, размера, модели и т.д. Ехать в другой магазин, тратить пару часов – а вдруг и там не повезет или не устроит цена.

И тут опять приходит на помощь он-лайн шопинг - можно купить сейчас же, именно то, что надо, да и цену сразу можно сравнить. Доставка тоже дает право выбора – курьер, ближайший магазин (в зависимости от вашего района), пункт

самовывоза. А крупные магазины вообще предлагают весьма привлекательный сервис – примеряй сразу несколько (выбранных на сайте) моделей и размеров, выбирай что нравится и что подошло, а остальное курьер увозит обратно в магазин.

Помимо обычных российских магазинов, предоставляющих он-лайн сервис, есть возможность покупать те вещи, которые не предлагают наши бутики и рынки. Это, еще плюс ко всему, и возможность купить оригинальные вещи из Европы и других стран (можно купить шикарные брендовые вещи, которые даже и не думаешь найти в обычном магазине).

Чтобы в реале купить несколько вещей (различного характера) надо обойти ряд магазинов, порой находящихся в разных частях город (либо обойти весь гипермаркет), потратить много сил и времени. В интернете же это все можно найти в два счета. В каждом он-лайн магазине существует удобная система поиска.

Еще одним немаловажным плюсом, а возможно иногда и основным, является тот факт, что в интернете любые товары, как правило, стоят дешевле, чем в обычных магазинах. И это логично. Он-лайн магазину не надо тратить средства на аренду помещения, его оборудование и, конечно, требуется гораздо меньше работников. В связи с чем, при значительном снижении своих расходов и для большей привлекательности, цены в интернет магазинах гораздо меньше. И это еще не все. Во всех интернет магазинах есть распродажи, различные акции (когда объявляются скидки на определенные товары, но действуют недолго). Причем магазин с удовольствием оповещает своих покупателей о всех акциях либо по электронной почте, либо через смс. А продвинутые пользователи так же всегда используют промокоды и дисконтные карты.

Из прочитанной выше информации (которую возможно Вы уже знали) можем сделать вывод – покупать через интернет можно и нужно. Ведь это очень удобно, просто и выгодно.

Давайте теперь рассмотрим правила взаимодействия с интернет магазинами. Как распознать его надежность и как себя обезопасить.

Специалисты утверждают — первым показателем надёжности интернет-магазина является качество его сайта. У Вас должна быть возможность ознакомиться с ассортиментом, получить консультацию, сделать заказ и оплатить покупку картой. На последний момент следует обратить особо пристальное внимание.

Важно помнить, что права интернет-покупателя прописаны в законе «О защите прав потребителей» и практически ничем не отличаются от прав человека, совершающего покупки в обычном магазине. Разница есть лишь в сроке возврата непродовольственного товара — для интернет-торговли он составляет 7 дней, а не 14, как в обычном случае (статьи 25–26 указанного ФЗ).



На инфографике (разработанной интернет-порталом «Аргументов и Фактов») изображены подробные рекомендации - что необходимо знать, покупая товары в интернет-магазине, и как следует действовать в тех или иных ситуациях.

ПРАВИЛА ИНТЕРНЕТ-ШОПИНГА

< ПРИЗНАКИ НАДЕЖНОГО ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА >

ВАЖНЫЕ КАЧЕСТВА САЙТА:



функциональность



удобство



дизайн

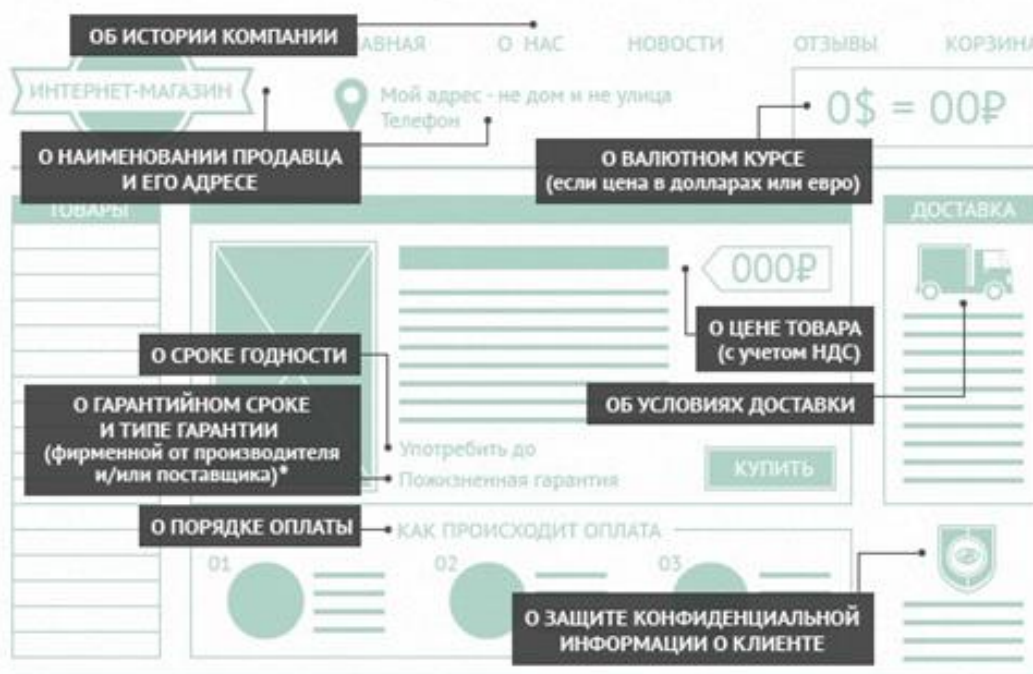


платный
хостинг



высокий рейтинг
в поисковых системах

НАЛИЧИЕ ИНФОРМАЦИИ:



ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ:



ознакомиться с полным
ассортиментом товаров



получить консультацию



оплатить покупку картой

*Статья 5 ФЗ «О защите прав потребителей» прописывает права и обязанности изготовителя (исполнителя, продавца) в области установления срока службы, срока годности товара, а также гарантийного срока на товар

< ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВОЗНИКАЮТ ПРОБЛЕМЫ >



ДЕНЬГИ ЗА ПОКУПКУ СНЯЛИ С КАРТЫ ДВАЖДЫ

- связаться с магазином
- связаться с процессинговым центром (если магазин не идет на контакт)
- обратиться в банк (если деньги не поступили в течение 30 дней)



ТОВАР ОКАЗАЛСЯ ПОВРЕЖДЕННЫМ:

Важно! Не забывайте вскрывать и проверять посылки, лучше делать фото товара

- написать заявление об отказе принять товар, сотрудники почты составляют акт осмотра и поломки и отправляют посылку назад*
- связаться с продавцом с просьбой прислать новый товар взамен поврежденного

*Статьи 25-26 ФЗ «О защите прав потребителей» предписывают, что права покупателя обычного магазина и интернет-магазина равны, но срок возврата недовольственного товара составляет в интернет-магазине 7 дней (а не 14, как в обычном случае)



ТОВАР НЕ СООТВЕТСТВУЕТ ЗАКАЗУ:

- обратиться с письменной претензией продавцу:
 - либо вернуть деньги
 - либо обменять товар
 - либо компенсировать убытки за ремонт
- если возник спор по недостаткам товара, продавец проводит его экспертизу
- если магазин не реагирует на претензию и/или отказывается вернуть деньги за товар, обращайтесь в суд



ПОСЫЛКА НЕ ПРИШЛА ИЛИ НЕ ПРИШЛА ВОВРЕМЯ

если посылка не пришла, выясните, на каком этапе возникла проблема: у продавца или доставки

- если проблема у продавца, то вам вернут деньги
- если проблема у доставки, то писать заявления надо в эту службу (проверить статус можно с помощью трекинговых сайтов по номеру посылки – например, <http://post-tracker.ru>)
- если посылку не прислали, а деньги с карты списали и не вернули, напишите в банке заявление на мошеннические действия с кредитной картой

если товар не получен в срок, обращайтесь в суд (незаконное использование денег)

зучив правила интернет – шопинга, привыкнув к таким понятиям как «мобильный банк», он-лайн денежные переводы и он-лайн покупки стоит быть бдительным и не забывать, что параллельно очень активно развивается и интернет мошенничество.

Рынок электронных платежей в России растет примерно на 30 процентов ежегодно, и вместе с ним увеличивается число интернет-махинаций. Тысячи людей ежедневно становятся жертвами сетевых аферистов, которые изобретают все новые и новые способы отъема денег у населения. По статистике, наиболее частой причиной преступлений в интернете становится банальная невнимательность пользователей, либо недостаток знаний о правилах безопасности.

Давайте теперь перейдем к знакомству с тем, какие бывают самые распространенные виды сетевого мошенничества, защищает ли закон тех, кто попался на удочку интернет-фишинга, и как обезопасить свои финансы от этой угрозы.

Первое место по распространению занимает «фишинг»

Фйшинг (англ. *phishing*, от *fishing*) — вид интернет-мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей — логинам и паролям. Это достигается путём проведения массовых рассылок электронных писем от имени популярных брендов, а также личных сообщений внутри различных сервисов, например, от имени банков или внутри социальных сетей.



В письме часто содержится прямая ссылка на сайт, внешне неотличимый от настоящего, либо на сайт с редиректом. После того, как пользователь попадает на поддельную страницу, мошенники пытаются различными психологическими приёмами побудить пользователя ввести на поддельной странице свой логин и пароль, которые он использует для доступа к определённому сайту, что позволяет мошенникам получить доступ к аккаунтам и банковским счетам.

Не пренебрегайте ключевыми требованиями безопасности - обновляйте антивирусную программу, используйте верификацию платежей по sms, и ни при каких обстоятельствах не сообщайте незнакомым людям ваш CVV/CVC2, а тем более - пароли или коды верификации от любых платежных сервисов



Сравнительно новым, но не менее опасным, видом мошенничества являются **махинации с интернет-кошельками**, и зачастую, как ни странно, недалёковидные пользователи сами отправляют злоумышленникам личные данные и пароли.

Чтобы обеспечить безопасность своего интернет-кошелька, эксперты Qiwi настоятельно рекомендуют не переводить средства на счета незнакомых людей, избегать платежей в непроверенных интернет-магазинах и группах в соцсетях, ни в коем случае не сообщать третьим лицам пароли, одноразовые коды и прочие

конфиденциальные данные, и обязательно подключить e-mail- и sms-уведомления о действиях с электронным кошельком.

Также в настоящее время очень распространено так называемое **«интернет - попрошайничество»**. В сети появляются объявления от благотворительной организации, детского дома, приюта с просьбой о материальной помощи больным детям. Злоумышленники создают сайт-дублер, который является точной копией настоящего, меняют реквизиты для перечисления денег.

Для того, чтобы не попасться на крючок и не отдать свои деньги в руки мошенников, не поленитесь перезвонить в указанную организацию, уточнить номер расчетного счета либо посетить ее лично, убедиться в достоверности размещенной информации, выяснить все подробности дела, а затем уже решать - передавать деньги или нет.



На просторах Интернета гуляет большое множество **мошеннических вирусов**. Сущность вирусов заключается в переадресация со страницы запрашиваемого ресурса на фиктивную, скопированную с настоящей. Подмена осуществлялась для самых популярных ресурсов Рунета: Яндекс, Рамблер, Майл, ВКонтакте, Одноклассники.

Набирая на «зараженном» компьютере адрес одного из указанных ресурсов, пользователь попадает на сервер-подмену, где ему предлагается страница для входа в систему (имя и пароль). С учетом того, что в адресной строке указано корректное имя, а внешний вид скопирован с оригинального сервера, у большинства пользователей не возникает подозрений в подлинности страницы.

После ввода имени и пароля отображается иная страница, где уже говорится о необходимости «подтверждения» или «активации» учетной записи за смс на короткий номер, стоимость которого минимальная или якобы бесплатная.

Таким образом, злоумышленники не только снимают денежные средства со счетов абонентов, но и получают логин и пароль доступа пользователя к указанным популярным ресурсам, что позволяет им в дальнейшем отправлять от имени «жертвы» различные сообщения. Точно такая же ситуация возможно и с он-лайн банками. Поэтому настоятельно рекомендуем скачивать приложения только в проверенных

источниках (*таких как App Store, Play Market и т.д.*) и пользоваться обновленными антивирусными программами как на компьютере, так и на телефоне



Если, не смотря на все выше сказанное, **Вы или ваши близкие все-таки стали жертвой интернет-мошенничества**, эксперты рекомендуют незамедлительно обращаться в



полицию по месту жительства. Расследованием интернет-преступлений занимается Управление "К" Министерства Внутренних Дел Российской Федерации. Подачу заявления можно произвести через специальную форму на сайте ведомства: mvd.ru/request_main. Кроме того, не забывайте, что чрезвычайно важно как можно скорее проинформировать о факте кражи средств банк или платежную систему (в зависимости от ситуации).

Не смотря на то, что мошенники орудуют в сети под вымышленными данными, заматают следы, используя множество звеньев в цепочке обналаживания похищенных средств, а также целую систему прокси-серверов, маскирующих реальный IP адрес, восстановить справедливость в некоторых случаях все-таки можно.

Пострадавшему необходимо приложить к заявлению адреса почтовых ящиков, ссылки на профайлы мошенников в соцсетях, их имена (даже если и вымышленные), скриншоты переписки со злоумышленниками. Данная информация может лечь в основу проверки и сильно помочь расследованию.

Шанс вернуть утраченное почти всегда есть, так как по статистике до вынесения судебного приговора доходят дела как на сотни тысяч рублей с несколькими обманутыми, так и по заявлению одного потерпевшего с ущербом в пару тысяч. Однако, мошенничество гораздо проще предупредить, чем расследовать уже свершившийся факт и доказывать виновность злоумышленников. Соблюдение несложных правил позволит повысить вашу безопасность в интернете в несколько раз!

На сайте Министерства внутренних дел Российской Федерации можно ознакомиться с часто встречающимися примерами интернет мошенничества. Мы не станем здесь все описывать, однако приведем разработанную МВД РФ памятку.

СИТУАЦИЯ 1



Вы получили электронное сообщение о том, что вы выиграли автомобиль и вас просят перевести деньги для получения приза?

НИКОГДА не отправляйте деньги незнакомым лицам на их электронные счета.

Помните, что вероятность выиграть приз, не принимая участия в розыгрыше стремится к нулю, а вероятность возврата денег, перечисленных на анонимный электронный кошелек злоумышленников, и того меньше.

СИТУАЦИЯ 2



Вы решили купить в интернет-магазине новый мобильный телефон, ноутбук или фотоаппарат по суперпривлекательной цене, но магазин просит перечислить предоплату?

НИКОГДА не перечисляйте деньги на электронные кошельки и счета мобильных телефонов.

Помните о том, что интернет-магазин не может принимать оплату за покупку в такой форме. Если вас просят оплатить товар с использованием терминалов экспресс-оплаты или перевести деньги на электронный кошелек, вероятность того, что вы столкнулись с мошенниками крайне высока.

СИТУАЦИЯ 3



Вы получили смс-сообщение о том, что ваша банковская карта заблокирована?

НИКОГДА не отправляйте никаких денежных средств по координатам, указанным в сообщении, не перезванивайте на номер, с которого оно пришло, и не отправляйте ответных смс.

Самым правильным решением в данной ситуации будет позвонить в банк, выпустивший и обслуживающий вашу карту. Телефон банка вы найдете на обороте вашей карты.

СИТУАЦИЯ 4



На электронной доске объявлений или в социальной сети вы нашли товар, который так долго искали, и стоит он намного дешевле чем в других местах?

НИКОГДА не перечисляйте деньги на электронные кошельки, не убедившись в благонадежности контрагента.

Внимательно посмотрите его рейтинг на доске объявлений, почитайте отзывы других покупателей, поищите информацию о нем в сети Интернет. Подумайте над тем, почему товар продается так дешево, узнайте какие гарантии может предоставить продавец.

СИТУАЦИЯ 5



Вы хотите приобрести авиабилеты через Интернет?

НИКОГДА не пользуйтесь услугами непроверенных и неизвестных сайтов по продаже билетов.

Закажите билеты через сайт авиакомпании или агентства, положительно зарекомендовавшего себя на рынке. Не переводите деньги за билеты на электронные кошельки или зарубежные счета. При возникновении подозрений обратитесь в представительство авиакомпании.

СИТУАЦИЯ 6



Вы получили СМС или ММС сообщение со ссылкой на скачивание открытки, музыки, картинки или программы?

НИКОГДА не переходите по ссылке, указанной в сообщении.

Помните, что перейдя по ссылке вы можете, сами того не подозревая, получить на телефон вирус или оформить подписку на платные услуги.

Даже если сообщение пришло от знакомого вам человека, убедитесь в том, что именно он является отправителем.

СИТУАЦИЯ 7



Общаетесь в интернете и имеете аккаунты в соцсетях?

НИКОГДА не размещайте в открытом доступе и не передавайте информацию личного характера, которая может быть использована во вред.

Общение в сети в значительной мере обезличено, и за фотографией профиля может скрываться кто угодно. Помните о том, что видео и аудиотрансляции, равно как и логи вашей сетевой переписки, могут быть сохранены злоумышленниками и впоследствии использованы в противоправных целях.

Не забывайте, что никто лучше Вас самих не сможет позаботиться о сохранности той личной информации, которой Вы не хотите делиться с общественностью.

*Подведем итоги раздела
он-лайн покупки и интернет
мошенничество*

Важно

10 правил безопасного обращения с финансами в интернете

- 1. Не сообщайте реквизиты банковской карты или коды верификации платежных сервисов неизвестным.*
- 2. Регулярно обновляйте антивирусную программу на домашнем компьютере и сотовом телефоне.*
- 3. Не вводите данные банковской карты с компьютеров общественного пользования.*
- 4. Используйте для оплаты систему онлайн-банкинга вашей кредитной организации.*
- 5. Подключите sms-уведомления к вашей банковской карте, чтобы всегда быть в курсе всех операций по ней.*
- 6. Не открывайте подозрительные ссылки из писем и sms от незнакомых отправителей.*
- 7. Используйте виртуальную клавиатуру для ввода логина и пароля к личному кабинету сервисов электронных платежей.*
- 8. Если Вы потеряли телефон, на который приходят коды верификации вашего платежного сервиса, немедленно заблокируйте сим-карту.*
- 9. Используйте для платежей в интернете только карты с 3d-secure.*
- 10. Помните, что ни один из платежных сервисов не требует оплаты комиссии от получателя перевода.*

8. Активный доход или пассивный заработок

Вы слышали фразу «Кто работает весь день, тому некогда зарабатывать деньги»? А устойчивое выражение «кто не работает, тот не ест», которое на ярком плакате, в первые годы советской власти, висело едва ли не в каждом «красном уголке»¹⁴? Но же на самом деле представляет собой активный и пассивный доход? В чем их недостатки и преимущества?



что

Все доходы делятся на два вида – активные и пассивные.

Из самого названия сразу делаем вывод, что **активный доход** полностью зависит от нашей активности. Это те доходы, которые мы получаем благодаря своей работе. Что же это может быть? Доход от нашего труда – заработная плата (вне зависимости сдельная или повременная), гонорар, выручка от продаж. Следовательно, при данном виде дохода, если мы перестанем работать (уволимся), то и поступление денежных средств прекратится. Как говорится – «*волка ноги кормят*».

Активный доход, в свою очередь, это то, к чему мы все с вами привыкли. Мы ходим на работы и получаем за это деньги. Стараемся, конечно, не забывать выполнять свои должностные обязанности, а не просто физически присутствовать на рабочем месте. Помимо обычного понятия работы, сюда так же относятся всякого рода «подработки», фриланс¹⁵ и даже, отчасти, бизнес.

В чем главный плюс активного заработка – вы получаете стабильно (в какой-то степени) все и сразу. Долго не будем рассказывать об этом виде дохода, ведь практически каждый из нас ежедневно с ним сталкивается. Просто перечислим его минусы и плюсы:

— доход поступает после проделанной работы, обычно в определенные дни и фиксированной суммой (при сдельной заработной плате Вы сами можете подсчитать, сколько должны получить);



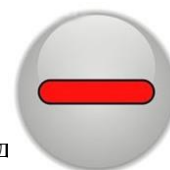
— огромное количество альтернативных вариантов работы в самых различных областях человеческой деятельности;

— гарантированный социальный пакет (оплачиваемый больничный, страхование от несчастных случаев, оплачиваемый отпуск, ну и долгожданная пенсия);

— не вызывает трудностей в получении;

— наиболее доступный и привычный способ для большинства;

— в случае прекращения рабочего процесса - доход перестает поступать;



¹⁴ «Кто не работает, тот не ест» — популярное выражение для осуждения лени, бездельничества. Впервые выражение с похожим смыслом встречается в Новом Завете во втором послании к Фессалоникийцам апостола Павла: Если кто не хочет трудиться, тот и не ешь (греч. - εἴ τις οὐ θέλει ἐργάζεσθαι μὴδὲ ἐσθιέτω).

¹⁵ Фрилансер (англ. Freelancer) — свободный работник, частный специалист.

— нужно прикладывать достаточно большой объем сил и (или) времени на получение заработка;

— если работаем по найму, доход зависит от работодателя, существует определенная «планка», выше которой заработная плата не поднимется;

— Вас в любой момент могут вызвать из отпуска, лишит премии или уволить (сократить).

Перечисление плюсов и минусов конечно можно и продолжить, но давайте кратко резюмируем сказанное. Главным *преимуществом* данного вида можно считать то, что это быстрые поступления и Вам не нужно придумывать что-то новое или сверхъестественное, схема настолько отработана, что у многих этот процесс уже входит в привычку и функционирует на автомате.



Недостаток же в том, что Вы постоянно тратите свое время и силы, а размер заработной платы при этом, чаще всего, зависит от работодателя, а не от Вас самих.

Антиподом активному виду заработка выступает пассивный доход.

Пассивный доход никак не связан с вашими действиями каждый день. Он получается благодаря тому, что вы когда-то уже сделали, а теперь только поддерживаете. Верное экономическое определение пассивного дохода – *резидуальный*.

Если кратко и понятно сформулировать определение, то **резидуальный доход** это доход, который поступает к Вам 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, причем даже когда Вы спите.

Вы можете сказать: «Конечно! Кому бы этого не хотелось бы? Это чистой воды сказка какая-то». Но позвольте тут с Вами не согласиться. Сказка это лежать «на печи» и надеяться на выигрыш в лотерейный билет. Пассивный доход, это легальный и реальный вид заработка. Стоит, конечно, оговориться, что во времена Советского Союза такая форма получения средств и правда относилась к разряду противозаконных, возможно вследствие чего выражение "нетрудовые доходы" до сих пор связано с неприятным ментальным оттенком.



Давайте теперь разберемся откуда же берется этот резидуальный доход и как его достичь.

Оговоримся сразу, не всё так радужно, как кажется на первый взгляд. Трудность состоит в том, что перед тем как получать пассивный доход, нужно обзавестись каким-либо активом, который потом и будет его приносить. Нет актива - нет и пассивного заработка! Для начала нужно создать источник своего дохода. Чтобы иметь прибыль от

капитала (недвижимости, акций), для начала нужно где-то взять деньги. Но вся прелесть в том, что сделать это нужно один раз и потом просто получать этот доход.

Чаще всего, для создания пассивного дохода, уровень которого хотя бы примерно был сопоставим с уровнем заработной платы (или другого вида активного дохода), нужно приложить гораздо больше усилий, чем на активный заработок. Ну а что Вы хотели? За всё в этой жизни надо платить.

Так что, дорогой читатель, создание резидуального дохода - дело весьма небыстрое и может занимать годы (пенсия это тоже пассивный доход, которого добиваются на протяжении 40 лет).

А теперь упражнение:

Задание: Вася трудится механиком и получает 15 тысяч в месяц. Вася парень не простой, он хочет накопить капитал, положить его на личный счет в банке и получать всё те же 15 тысяч, но уже не работая. Ему для этого нужно?



Но
Что

Решение: Для того, чтобы добиться цели нашему Васе нужен капитал размером 1 миллион 800 тысяч рублей, вложенный под годовых.



10%

Задание: а если Вася хочет получать 25 тысяч, но знает в какой банк можно положить под 20%. Какая сумма ему необходима в этом случае?

Мы понимаем, что это достаточно примитивный пример, но на данном примере мы хотели показать длительность процесса – сколько нашему Васе придется трудиться, чтобы заработать эти почти два миллиона.

Пассивный доход наверняка можно назвать мечтой каждого здравомыслящего человека. Действительно, иметь пассивный заработок, не прилагая для его получения практически никаких усилий – достойная цель, к которой, не так уж и плохо, стремиться. Кроме того, это можно назвать не только далекой мечтой, но и реальным путем к финансовой обеспеченности.

Мы с Вами живем в XXI веке, веке глобализации, информатизации и новых технологий. И это нормальное явление, когда разумные люди начинают интересоваться данным видом дохода. В настоящее время существует достаточно видов и **источников пассивного дохода**. Поговорим же об основных из них.

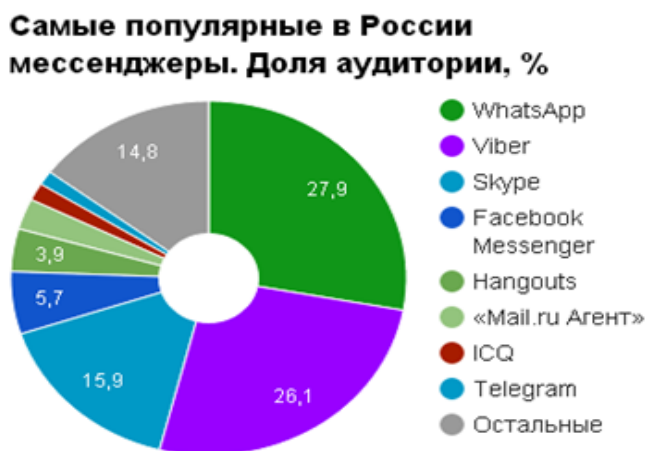
1) **Сдача имущества в аренду.** Отличный, удобный и часто встречающийся вариант. Такой приток средств формируется в том случае, если вы сдаете в аренду ценное имущество, и получаете за это арендные платежи. Если в вашей собственности есть жилое, офисное или складское помещение (даже земельный участок или дача), то не теряйте времени и создайте себе пассивный доход – для этого достаточно сдать в

аренду¹⁶ свое имущество и получать за это регулярную плату. *Главный недостаток* - необходимость в немалом стартовом капитале.

2) **Авторское право.** А может быть вы обладаете талантом изобретателя, писателя или музыканта? Пассивный заработок через авторское право обеспечивается доходом от имеющейся уникальной интеллектуальной собственности. Хорошо продаваемая книга, компьютерная программа, технология, кинофильм, телеспектакль и т.д. способны значительно обогатить автора, если пользуются популярностью среди населения. В этом случае пассивный заработок будет обеспечиваться поступающими к вам гонорарами с каждого проданного экземпляра. *Главный недостаток* - придумать, что-то уникальное и действительно полезное задача далеко не из легких.

3) **Свой интернет-ресурс.** Если вы хотите создать пассивный доход в интернете, то в настоящее время для этого существует немало привлекательных возможностей. Создайте сайт, который будут посещать тысячи людей, и получить с него доход будет очень просто. Нужно будет лишь постоянно поддерживать работоспособность ресурса, обновлять информацию на нем, размещать рекламу заказчиков и получать от них пассивный заработок. Самый яркий пример это, конечно же, Марк Цукерберг¹⁷ и его Фейсбук.

Помимо интернет сайтов настоящее богатство принесли и приносят мессенджеры. Ниже представлена диаграмма, сформированная по результатам опроса, проведенного J'son & Partners Consulting в городах-миллионниках в июне 2015 года.



Какой же доход приносит продажа мессенджеров своим владельцам? Такой известный мессенджер, как *WhatsApp* был продан владельцам социальной сети Facebook за \$19 млрд., Microsoft купила *Skype* за \$8,5 млрд, а японская компания Rakuten купила Компанию *Viber* за \$900 млн. и так далее и тому подобное.

¹⁶ Только не стоит забывать о том, что Доходы от сдачи квартиры облагаются налогами. Их размер зависит от того, сдаете ли вы квартиру как физическое лицо (НДФЛ 13%) или как индивидуальный предприниматель (ИП)

¹⁷ Марк Эллиот Цукерберг (англ. Mark Elliot Zuckerberg, в англоязычном произношении Зăкерберг) — американский программист и предприниматель в области интернет-технологий, долларовый миллиардер, один из разработчиков и основателей социальной сети Facebook.

4) **Свой бизнес.** Самый простой для понимания вариант пассивного дохода. Вы создаете деятельность, которая приносит вам систематизированную прибыль. Только следует учитывать то, что необходимо максимально автоматизировать весь процесс, чтобы "свой бизнес" приносил на самом деле пассивный доход. *Недостаток* данного источника пассивного дохода заключается в том, что этот вариант не подходит большинству людей, так как не у каждого есть необходимая "предпринимательская жилка".

К своему бизнесу, приносящему резидуальный доход, можно отнести купленную франшизу. Но тут опять возвращаемся к тому факту, что необходима большая сумма денег.

Для примера приведем цены некоторых, всем известных, франшиз:

- Subway 5 000 000 — 9 500 000 руб.;
- Баскин Роббинс 2 250 000 — 3 250 000 руб.;
- Milavitsa 3 000 000 — 3 500 000 руб.;
- Лукойл 5 850 000 руб.;
- Шоколадница 5 000 000 — 15 000 000 руб.;
- FixPrice 4 000 000 — 6 000 000 руб.

И это мы еще не говорим о самой известном McDonald'se где только франшиза стоит 45 тыс. \$, не говоря уже о затратах на оборудование, помещение, персонал и ежемесячные выплаты (роялти).

Более экономичным (а по сравнению с приведенными цифрами можно сказать вообще бесплатным) является сетевой маркетинг, который тоже многие называют франшизой, так как там существует определенный готовый маркетинг-план построения бизнеса и система обучения. Но чтобы в МЛМ добиться пассивного дохода надо вложить не много денег, а много времени и усилий. И так же оговорюсь, что сетевой маркетинг подходит далеко не всем, не каждый сможет в нем добиться заветного пассивного дохода. Но опять же, если поставить цель и упорно к ней идти, то сетевой маркетинг может вывести человека со средним и даже низким уровнем дохода на достаточно хороший уровень благосостояния

5) **Инвестиции.** Наиболее популярный источник пассивного дохода. В большинстве случаев, задумываясь над тем, как создать пассивный доход, многие выбирают именно этот способ. Достаточно вложить имеющиеся средства в ряд инвестиционных инструментов – ценные бумаги, инвестиционные фонды и получать дивиденды на постоянной основе.

А теперь кратко резюмируем плюсы и минусы пассивного дохода:

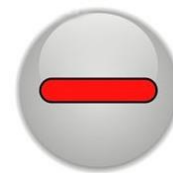


- не работаешь (в обычном понимании этого слова), а доход всё равно поступает (как бы без нашего физического участия);
- при получении такого вида дохода усилия и затрачиваемое время сведены к минимуму;
- автономность источника дохода делает нас независимым от работодателя;
- объем работы необходимо проделать один раз (купить или создать актив);
- пока созданный актив работает на Вас, вы можете заниматься чем угодно (отдыхать, путешествовать, создавать новые источники дохода).

— создание источника дохода требует приложения значительных сил, времени, ресурсов (гораздо больше, чем для получения активного дохода);

— в самом начале пассивная прибыль будет небольшой и только с течением времени увеличится;

— увы, у большинства не хватит сил (времени, ресурсов) на возвращение своих автономных источников финансовой независимости.



*Подведем итоги раздела
активный заработок или
пассивный доход*

Важно

Ну что мы можем Вам посоветовать? Мы попытались кратко рассказать, что такое пассивный доход, какие его виды существуют, а также что можно предпринять, чтобы уволиться с работы (если конечно она не является вашим любимым занятием, самореализацией и тем местом, куда Вы всегда идете с улыбкой на лице), обрести финансовую свободу и иметь возможность путешествовать, уделять время семье, да и вообще делать все, что душе угодно.

Старайтесь не ограничиваться получением дохода только от своей работы. Регулярно думайте над тем, как можно за однажды проделанный труд многократно получать деньги. Клонировите свои усилия и финансы!

Теперь Вы не сможете сказать, что не знали как этого добиться.

Мы надеемся, что Вы не хотите попасть в число людей, которые стремятся лишь к одному виду пассивного дохода - пенсии.

9. Обучение «по указке» или инвестирование «в себя»



Нам в детстве часто родители говорили: «Будешь плохо учиться, станешь дворником». Во фразах родителей могли существовать разные варианты нашего будущего, при нашей плохой учебе: пастух, дворник, приемщик стеклотары. Что это было – просто угрозы или на самом деле предупреждение? Зависят ли наши оценки от успеха в жизни? Стоит ли вкладывать деньги в свое дальнейшее образование?

Есть множество примеров, когда «двоечники» становились миллионерами, но не потому, что они переставали учиться в школе или институте. Они просто нашли то, что им нравится и стали уделять силы, время и внимание именно этому.

Сегодня существует очень много стимулов для того, чтобы хорошо учиться – стипендия, премии, хорошее отношение преподавателей, укрепление собственной самооценки и социальной значимости, да и вообще наверняка приятно, когда о тебе думают что «вот ему (ей) играючи удастся отхватить диплом с отличием (золотую медаль)».

О своем будущем, а точнее какую именно профессию ты хочешь получить и кем работать стоит задумываться ещё в школе. Очень часто дети выбирают путь своих родителей - «профессию династии», другие же могут попасть под влияние друзей/знакомых/родственников. Как грамотно выбрать профессию, чтобы не разочароваться получив свою первую заработную плату?

Помните, не так давно, существовал юридический и экономический бум? Можно было с уверенностью сказать, что 80% будущих студентов выбирали профессию экономиста, юриста, программиста. И что же влияло на такой выбор? Огромные планы на будущее, карьерный рост, престиж профессии, социальное превосходство и уровень заработной платы. Было бы все замечательно, если бы через пару - тройку лет рынок труда не перенасытился специалистами этого профиля и тогда все вместе юристозэкономисты пошли работать в магазин и на рынок. Хотя конечно в жизни знания в сфере права и экономики некогда не помешают. Но есть ли смысл вкладывать деньги и время в то, от чего ты никогда не будешь получать прибыль в будущем?

А теперь упражнение:

Задание: Посчитайте сколько обойдется Вам (родителям) Ваше высшее образование.

1. Если Вы поступили на бюджет и остались жить вместе с родителями

Пояснение: В данном случае учитывается упущенная выгода – могли работать и тоже приносить деньги в семейный бюджет;

2. Вы остались жить с родителями, но поступили на хозрасчетную форму обучения;



вы

Пояснение: Стоимость обучения по ряду направлений выросла на 2015/16 учебный год почти в три, четыре раза. Стоимость года обучения варьируется от специальности, но в среднем от 20-30 тысяч рублей в год

3. Вы поступили на хозрасчетную форму обучения и уехали жить в другой город.

Пояснение: В Санкт-Петербурге стоимость года обучения начинается от 50-60 тысяч рублей, в Москве еще дороже. Плюс не везде предоставляется общежитие, следовательно, надо учитывать не только расходы на проживание, но и на питание.

А теперь подумайте что будет, если после обучения Вы не пошли работать по профессии

Не раз проводились исследования зависимости ежемесячного дохода, от уровня образования. Анализ показывал, что представители экономически активного населения, у которых нет высшего образования, практически не имеют возможности получать доход 30 и более тыс. руб. в месяц (сумма верхней границы меняется в зависимости от региона России). Ни у кого не вызовет вопроса тот факт, что руководитель фирмы (предприятия) не может быть без высшего образования (если конечно это не ее собственник). При этом только одно наличие высшего образования само по себе еще не гарантирует обладания высоким или даже средним доходом. Основная мотивация вложений в образование на индивидуальном уровне – возможное (но необязательное и непросчитываемое) увеличение будущих доходов, что несколько отличает данный вид инвестиций от других разновидностей и форм инвестиционного процесса.

Каждый должен осознавать, что без достойного уровня образования не стоит думать об успехе человека в будущем.

Хотя порой молодые люди могут совершить ошибку, думая, что они уже достаточно образованы, и смысла нет дальше учиться.

Однако, уже закончив учебное заведение, и перейдя к практике они начинают осознавать, что знаний совсем недостаточно. И именно поэтому многие вкладывают свободные денежные средства в свое образование. Мы живем в эпоху, где практически на всё есть своя цена, и начинается это с нашего образования.

Образование – главный тренд последних нескольких лет, поскольку именно здесь близится жесткая волна кризиса, которую предсказывают.

Почему это выгодно?

Инвестиции в образование – одни из наиболее выгодных вложений. И учиться нужно, в первую очередь, для себя, если, конечно, есть желание стать состоятельным и успешным человеком

*В США, например, свою будущую прибыль определяют таким образом =
расходы на образование * 10*

Имея приличное образование и диплом гораздо легче устроиться на высокооплачиваемую работу.



Можно получить образование в ВУЗах за рубежом.

Можно так же посетить различные платные курсы, семинары и прочие учебные заведения, которые смогут обеспечить вас неплохими знаниями.

Польза от финансовых вложений в обучение будет просто огромной, и непременно окупится.

Процесс инвестирования:

Давайте предположим, что Вы имеете свободный капитал, который пока не знаете куда вложить, и как вложить, и с чего будет формироваться доход.

Что значит «Вкладывать в себя» - инвестировать в свои знания, которые потом должны принести вам результат, значительно больше, чем вы вкладываете. Ведь необходимо постоянно овладевать новыми знаниями в различных сферах, с которыми вы можете столкнуться.

Инвестиции в собственную финансовую грамотность (овладение финансовыми знаниями) смогут научить управлять своими вкладами и укреплять вашу платформу.

Но перед тем, как вкладывать средства необходимо точно определиться, какие виды вложений подходят именно для вас. При этом надо учитывать какой именно объем вложений вы можете произвести и какую прибыль хотите получить в итоге. Однако стоит учитывать и различные риски.

Какие же есть риски?

Конечно существует некоторая степень риска при вложении денег в собственное образование. Такие вложения являются сами по себе долгосрочными, а в связи с этим достаточно рискованными.

Каждый инвестор, вкладывая капитал в образование имеет риск не получить, тех знаний, на которые рассчитывает или в будущем не найти работу по специальности.

А деньги ли главное?

После всего сказанного и учитывая личный опыт уже никто не станет спорить с тем, что инвестирование в образование – самые выгодные вложения. Обучаясь, можно развить хорошую память, обрести уверенность в себе, избавиться от страхов, научиться правильно, принимать решение, а так же развивать так необходимую интуицию. Такие навыки дорого стоят.

За одни только деньги, понятно, это не купишь, для этого ещё нужно Ваше желание, время, терпение и настойчивость. Каждый вложенный рубль в свое развитие, со временем, может окупиться во много тысяч раз. И чтобы



вокруг вас не происходило, с таким багажом знаний, у вас всегда будет гармоничная и счастливая жизнь. Такие инвестиции останутся всегда с вами, и никакие экономические кризисы не смогут их обесценить. А в будущем они непременно приведут вас к финансовой свободе и преуспеванию.

Но когда мы говорим, что необходимо вкладывать суммы «в себя», значит ли это только вложение средств в свое образование? Давайте попробуем разобраться, что это значит? Чаще всего эти вложения включают:

1. образование, новые навыки;

2. укрепление семейных связей — затраты на подарки, организацию совместного досуга и т.д.;
3. медицина;
4. физическая форма — фитнес, режим, правильное питание,
5. внешний вид;
6. поездки, туризм, экстрим - новые впечатления;
7. более благоприятные условия жизни

То есть речь идет о трех основных статьях затрат - знания и навыки, здоровье, внешний вид

Знания и навыки

Многие успешные инвесторы знают, что помимо инвестиций в ценные бумаги золото и другие активы обязательно нужно вкладывать деньги и в себя. Мы живем в век, когда для того, чтобы хорошо зарабатывать, нужно постоянно повышать свою эффективность. Но для этого нужны знания, а также умение пользоваться все время совершенствующимися инструментами и технологиями.

К сожалению, подобную информацию невозможно в полном объеме получить в школе, университете и других учебных заведениях. Специальные знания, относящиеся к тому или иному роду деятельности человек должен добывать сам. Читать книги, изучать видео и аудиокурсы, посещать семинары и т.п. А как известно, полезная информация стоит денег. Поэтому некоторую часть своих средств придется вкладывать в улучшение своих профессиональных навыков и повышение личной эффективности.

Здоровье

Вряд ли кто-то сможет наслаждаться богатством, если потеряет из-за него здоровье. Многие деловые люди подвергают себя такому риску. Обычно они слишком заняты, чтобы достаточно времени уделять здоровому образу жизни. Хотя как раз в эту область нужно больше всего инвестировать, причем не только денег, но и времени. Первое на что следует обратить внимание — это качественное питание. Следует помнить, что полноценный обед это явно не гамбургер, картошкой фри и кока-кола. Полноценный и полезный обед можно считать неплохой инвестицией в себя.

Старики всегда советуют молодым экономить деньги. Это плохой совет. Не копите пятаки. Вкладывайте в себя. Я в жизни не сэкономил и доллара, пока не достиг сорока лет ([Генри Форд](#)).

К данной статье капиталовложений относятся так же занятия спортом. Спорт может избавить нас от многих проблем и от лишних финансовых затрат в том числе. Можно заниматься спортом самостоятельно, но лучше записаться в тренажерный зал или спортивную секцию. Если будете регулярно посещать занятия, то практически не будете болеть, а, значит, сэкономите на дорогих лекарствах, и таким образом, вернете деньги или часть денег, потраченных на оплату абонеента. К тому же вы всегда будете под присмотром тренера или инструктора, что позволит избежать травм и улучшит эффективность тренировок. Также в спортзале вы можете найти единомышленников и завести нужные для вашего бизнеса связи. Как видите, пренебрегать подобным видом инвестиций не стоит.

Старайтесь регулярно посещать врачей и следить за состоянием своего здоровья. Помните, что профилактика всегда намного дешевле, чем лечение запущенной болезни. К тому же большинство заболеваний легко и быстро лечатся на начальных этапах. Те небольшие средства, которые вы вложите для соблюдения мер профилактики, многократно окупятся вам в будущем.

Внешний вид

Следите за своим гардеробом. Как бы там ни было, встречают по одежде. Не обязательно покупать самые стильные и брендовые вещи. Вполне возможно, обойтись простой, но качественной одеждой. Также не нужно покупать дешевые вещи. Если вам кажется, что они выглядят на вас вполне нормально, помните, богатые люди знают цену каждому товару, и без труда определяют, сколько стоит ваша рубашка. Хорошая одежда значит очень много. Она способна придать вам больше уверенности, и может помочь вам привлечь внимание успешных людей, что откроет новые возможности.

*Подведем итоги раздела
обучение «по указке» или
инвестирование в себя*

Важно

Как мы видим, инвестировать можно всегда. Если у вас пока еще нет большой суммы, вы всегда сможете вложить деньги в себя. Будьте уверены, подобные инвестиции беспроигрышные. Они не зависят от фондового рынка или мирового кризиса и чтобы не случилось, всегда будут с вами. Но, как и в любых других финансовых делах, здесь нужно знать меру. Поэтому инвестируйте в себя только ту часть средств, которая не принесет ущерба вашему бюджету.



А собственно, зачем мы инвестируем в себя? У каждого свой ответ, но результаты, помимо более качественной жизни, это возможность зарабатывать больше, работать эффективнее.

Инвестиции в себя могут выражаться не только в денежных затратах, но и в затратах времени и сил. Ведь важно **самообразование**. А для этого в первую очередь нужны не деньги, а желание!

САМОЕ ВАЖНОЕ, о чем мы хотели Вам сказать на протяжении всех девяти глав –

Первым активом, в который Вы должны инвестировать, являетесь Вы сами!

10. Детские игры или взрослые доходы



Современные школьники часто сталкиваются с тем, что бюджет их семьи не рассчитан на покупку вещей или же оплату услуг, не входящих в список «первой необходимости». Чтобы сходить в кино, в кафе, купить себе новую сумку, модные кроссовки, чехол для телефона или флешку - школьнику нужно искать подработку. И тут в уме возникает вопрос: как заработать деньги подростку, который еще не имеет высшего образования и тем более трудового опыта? Но все не так сложно, как кажется на первый взгляд!

Те школьники, которые уже в 14 лет задумываются о том - *где заработать деньги?* - имеют все шансы на то, чтобы обеспечить себе хотя бы минимальную финансовую независимость и самостоятельно распоряжаться своими деньгами, а не просить у родителей «на мороженое».

В этой главе мы поговорим о том –

Где ребенок может заработать, и что на эту тему говорит Закон?

Какие варианты работы предлагает сегодня рынок несовершеннолетним? (*цены показаны примерные, они могут варьировать от места жительства и от работодателей*)

1. Доход в Интернете. Интернет – это то место, где многие школьники буквально живут. Однако, в интернете можно найти не только развлечения и общение, но и эффективные способы заработка, даже для детей и подростков. Заработки солидными не будут, но на карманные расходы может хватить. Плюсы данного вида заработка — свободный график (вы сами его выбираете) и возможность трудиться прямо «с дивана» (и под родительским присмотром). Что для этого необходимо? Во-первых свой электронный кошелек (согласно требованиям работодателя — Вебмани, Киви и т.д. как договоритесь, можно так же переводить средства на банковскую карту), ноутбук/компьютер, доступ в интернет и желание работать. Варианты: чтение писем; клики по ссылкам; рерайт/копирайт (если конечно у подростка нет проблем с грамотностью); размещение ссылок; мониторинг сайтов; очень интересный вариант - тестирование игр, рекламные картинки в фотошопе, наполнение сайтов уникальным контентом, наполнение новостных сайтов, ведение группы в соцсетях, за определенное количество скачиваний вашего файла с некоторых файлообменников (например, Deposit Files, Vip-File, Letitbit), вам так же будут начислены деньги и прочее ***Зарплата — от 3000-5000 р/месяц и выше.***

2. Распространение/продажа газет. Летом устроиться на такую работу совсем несложно. Нужно просто обойти киоски (либо обычные точки по продажам газет) и поговорить с «хозяевами». Работа несложная, зарплата обычно выплачивается фиксированной суммой «за выход» либо процентами от продаж — *обычно от 450 р/день.* Сюда так же можно отнести и такую работу, как **сотрудник почты.** От

разносчика корреспонденции до помощника непосредственно на самой почте. На почте всегда не хватает кадров. Устроиться можно на период каникул либо на неполный рабочий день. Правда, зарплата конечно будет не большой — около 7000-8000 руб.

3. Расклейка объявлений. Чаще всего именно подростков привлекают к данной работе. Знаний и навыков не требуется. Суть работы — в расклеивание объявлений в своем микрорайоне. **Распространение рекламы по почтовым ящикам.** Минусы — бегать придется немало, да и не в каждый подъезд удастся попасть (во многих домах установлены домофоны). *Очень актуально в период предвыборных кампаний.* Зарплата — от 6000-8000 р/месяц. Так же есть похожие вакансии - **размещение электронных объявлений.** Зарплата — 5000-15000 р/месяц.

4. Заправка/мойка автомобилей. На такую работу ребят нередко берут в качестве стажеров или на летний период. Зарплаты хватит не только на карманные расходы — от 12000 вплоть до 25000 р/месяц (зависит от самой «мойки» и от проделанной работы).

5. Курьер. Эта работа для школьников не младше 16-ти лет — как правило, материально ответственная. Суть работы — в развозке корреспонденции или товаров по городу. Зарплата — от 8000-10000 р/месяц. Обычно к заработной плате прибавляется оплата проезда. Но не забывайте, что за рулем автомобиля можно ездить только после 18 лет и при наличии удостоверения водителя.

6. Уборка территории, благоустройство города. Наиболее распространенная работа для школьников. Подобные вакансии (озеленение, покраска заборов, наведение порядка на территориях, уборка мусора и пр.) можно найти везде. Зарплата будет зависеть от города, района и т.д.. Средняя зарплата — от 6000-8000 р/месяц.

7. Раздача флаеров. Часто на улице или в торговом центре можно встретить подростков, раздающих листовки рекламного характера. Так вот эта работа совсем несложная — вручать флаеры прохожим. Как правило, на работу уходит около 2-3 часов в день. Средний доход – 1000 рублей за 5 часов.

8. Промоутер. Эта работа заключается в рекламе товаров (бывает и с дегустацией) в торговых центрах, магазинах и на выставках/ярмарках. Суть работы — предлагать посетителям продукцию, разложенную на столе (например, напитки, йогурты, конфеты, сыры и пр.). Зарплата — до 900 р/час.



9. Работа в парках аттракционов. В данном варианте выбор большой — от билетера до продавца мороженого. Чаще всего работа как раз на летний период. Разговаривать следует непосредственно с руководством парка.

10. Написание дипломных/курсовых работ или рефератов. А почему бы и нет? Если подросток может качественно выполнять такую работу, то недостатка в

заказах у него явно не будет. И многие студенты младших курсов или старшие школьники вполне успешно зарабатывают даже на чертежах (конечно при соответствующих умениях). *Цена 1-й дипломной работы — 3000-6000 р.* В этот же раздел можно отнести **Школьные уроки с учениками младших классов.** Подойдет такая подработка для старшеклассников-отличников (возвращаемся к разделу о том, как важно хорошо учиться – не для оценок, а для получаемых знаний). Если вы прекрасно помните школьную программу за прошедшие годы, то у вас не вызовет сложностей помочь сделать уроки ученику более младших классов. Понятно, что состоятельные родители скорее всего отдадут предпочтение опытному взрослому репетитору, но далеко не у всех есть на них деньги, ведь их услуги стоят совсем не дешево. Если у вас есть соседи или знакомые с детьми-младшеклассниками, поинтересуйтесь - не нужно ли заниматься с ними английским, математикой, историей, литературой? Если дело пойдет хорошо, слава о вас распространится как минимум на ближайшие дома, и возможно, еще не один родитель обратится к вам за помощью. Ваша заработная плата будет зависеть – от того, как вы договоритесь, сколько по времени будете заниматься с ребенком и какие результаты это ему принесет.

11. Помощник воспитателя. Девочки от 16-ти лет вполне могут устроиться на работу в детский сад в качестве помощницы воспитателя. Правда, без санитарной книжки и любви к детям не обойтись. *Зарплата — около 5000-8000 р/месяц.* На летний период можно рассмотреть и работу **помощника вожатого в лагере.** Вожатым можно работать только с 18-ти лет, так как имеется уголовная ответственность за каждого ребенка в отряде. Но в большинстве лагерей у каждого вожатого есть еще помощник, которому может быть сколько угодно лет. Помощники выполняют различные распоряжения вожатых, и по сути могут выполнять ту же самую работу, но только без уголовной ответственности. Но конечно не забываем о моральной ответственности (особенно, если речь идет о младшем отряде). У такой работы много плюсов - это можно считать летним отдыхом на море (так как вам будет обеспечено и проживание и питание и все развлечения в лагере и плюс за это вам еще и платить будут). *О зарработке нужно договариваться в каждом отдельном случае, возможно, некоторые лагеря не предполагают выплату зарплаты помощникам (но не забываем про другие плюсы)*

12. Няня. Если у родственников или знакомых есть детишки, с которыми некому посидеть, пока мамы и папы на работе, подросток может за ними присматривать. Официально устроиться будет проблематично (слишком много требований — образование, возраст и пр.), а вот няня для «своих» — вполне реально. *Оплата такой работы, как правило, почасовая — от 100 р/час. Зависит от того, как вы договоритесь*

13. Няня для животных. Многие люди, уезжая по делам или на отдых, не знают — кому оставить своих питомцев. Это отличный вариант работы для подростка — присматривать за собакой или кошками (или за другими животными). Можно забрать питомца к себе домой (если он не проблемный, и родители не против), а можно приходить домой к «клиенту» — выгуливать питомца, кормить, прибираться за ним. Если

клиентов мало — можно дать объявления на форумах и досках объявлений в Сети. *Оплата обычно договорная.*

14. Рукоделие/ремонт. Рукоделие подойдет для девочек, хотя, возможно, и для некоторых особенных мальчиков. Многие девочки обожают красивые браслеты, заколки для волос, ободки, серьги и т.д. и хотят чтобы у них были украшения «не такие как у всех». Если вы увлекаетесь рукоделием и можете всё это сделать самостоятельно (из бисера, из ткани, из полимерной глины), то начните делать изделия на заказ (вначале распространять можно через знакомых, потом рекламировать в социальных сетях и т.д.). Цену изделия нужно рассчитывать тщательно, чтобы не оказаться и в убытке не оказать и чтобы за эту цену готовы были купить. *Цена = стоимость использованных материалов + небольшая наценка за работу.* Если у вас будет хорошо получаться, то вы можете стать как минимум «звездой» вашей школы по рукоделию, а там еще и начать зарабатывать

15. Сотрудник гостиницы, отеля. Работа на ресепшене, в гардеробе, на кухне, горничная и пр. Оплата труда будет зависеть от «звездности» гостиницы. В этот раздел можно так же включить и работу **официанта**. В летний период это является самой популярно работой у подростков. В сеть Макдоналдс можно устроиться с 16-ти лет. Зарплата — около 10000-15000 руб. А так же в любом другом кафе, там как правило, официант преимущественно зарабатывает на чаевых, которые могут достигать и 1000 р/день (в зависимости от заведения).

**Помимо перечисленных, существуют и другие варианты.
Как говорится - Кто ищет, тот обязательно найдет.**

Давайте разберемся «по букве закона» -

Как и где может работать ребенок (несовершеннолетний)?

На вопрос «о трудоустройстве несовершеннолетних» российское законодательство дает однозначный ответ — подростки работать могут (ФЗ №1032-1 от 19/04/91; статьи 63, 65, 69, 70, 92, 94, 125, 126, 244, 266, 269, 298, 342, 348.8 ТК). Однако, на исключительно определенных законом условиях.



Разбираемся и запоминаем...

Возраст подростка — когда уже можно?

Трудовой договор (ТД) организация может заключить с подростком 16-ти (и старше) лет.

Если подростку менее 16-ти лет, то условия для заключения ТД следующие:



- **ВПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ** новая работа не должна стать помехой для учебы. То есть, должна выполняться во время, свободное от учебы.

- **Если подростку уже исполнилось 15-ть лет**, и на момент заключения договора он учится в общеобразовательном учреждении (либо уже закончил школу). Допустима легкая работа, что не причиняет вреда здоровью подростка.

- **Если подростку исполнилось 14-ть лет**, и на момент заключения договора он учится в общеобразовательном учреждении. Допустима легкая работа, которая не причиняет вреда здоровью подростка. Не обойтись без письменного согласия мамы (или папы), а также без разрешения от органов опеки.

- **Если подростку меньше 14-ти лет**. Допустима работа, которая не вредит как здоровью, так и нравственному развитию школьника — в физкультурно-спортивных и прочих подобных организациях (прим. — подготовка к соревнованиям, участие), а также в театрах, цирках, кинематографии, концертных организациях (прим. — участие в создании/исполнении произведений). Не обойтись без письменного согласия мамы или папы, а также без разрешения от органов опеки (прим. — с указанием продолжительности работы и прочих условий). Трудовой договор заключается с мамой или папой.

Законом ЗАПРЕЩЕНО:

- Брать на работу несовершеннолетних без гражданства, временно проживающих в стране либо иностранцев;
- Устанавливать для несовершеннолетних работников испытательный срок. И если ребенку установили на новой работе испытательный срок, **ЗАПОМНИТЕ ЭТО НЕЗАКОННО** (об этом говорится в ст. 70, ч.4 Трудового кодекса);
- В служебные командировки направлять подростков – запрещено;
- Запрещается так же привлекать подростков к сверхурочной работе, в выходные и праздничные дни, а также по ночам;
- С несовершеннолетним запрещается заключать договор о материальной ответственности;
- Нельзя заменять отпуск подростку компенсацией (материальной помощью).
- Отзывать подростка из отпуска (ст.125-126 ТК).
- Увольнять подростка по личному желанию работодателя (прим. — исключение: ликвидация компании) с нарушением правил общего порядка и без согласия органов опеки.



Где подросткам до 18-ти лет работать НЕЛЬЗЯ (по закону):

- На вредном производстве и на подземных работах.
- При опасных условиях труда.

- На работах, способных причинить вред, как нравственному развитию подростка, так и его здоровью (*сюда входит работа с табачной продукцией, с алкоголем, с различными материалами эротического/порнографического содержания, в ночных клубах, в игорном бизнесе и тому подобное*).
- На работах, перечень которых представлен в Постановлении Правительства от 25.02.2000 №163.
- На работах, подразумевающих перемещение тяжестей (ст.65 ТК, Постановление Минтруда от 07/04/99 №7).
- На работах в религиозных организациях, а также вахтовым методом и по совместительству.

Также следует помнить:

- **Работающий подросток обязан пройти мед/осмотр**, устраиваясь на работу, и далее проходить его до своего совершеннолетия ежегодно.

- **Отпуск для подростков более длинный — 31 день**. Причем, дать его обязаны в любое время, которое работнику удобно (ст.267 ТК).

- **Ограничения работы по времени (ст.92, 94 ТК)**. Для подростка до 16-ти лет: не более 24-х час/неделю, при работе в свободное от учебы время в процессе учебного года — не более 12-ти час/неделю, при совмещении работы с учебой — не более 2,5 час/день. Для подростка старше 16-ти: не более 35 час/неделю, при работе в свободное от учебы время в процессе учебного года — не более 17,5 час/неделю, при совмещении работы с учебой — не более 4 час/день.

- **Заявление о приеме на работу школьника** подает мама или папа.

- **Для трудоустройства подростка 16-18-ти лет** согласие органов Опек и мамы с папой не требуется.

- **Оформлением подросток занимается самостоятельно**.

В договоре работодателем должны прописываться все условия работы сотрудника-подростка.

- **Трудовую книжку** подростку оформляют в обязательном порядке, если он отработал более 5 дней в организации (ст.68 ТК).

- **Нормативы условий труда для подростка**: уровень шума — не более 70-ти дБ, площадь рабочего места — от 4,5 кв/м, стол и стул — соответственно росту ребенка. А также отсутствие нервно-психических нагрузок, сенсорных и зрительных, монотонности работы, эмоционального перенапряжения.

- **Заниматься предпринимательской деятельностью подросток может по закону с 16-ти лет**. В этом случае его признают полностью дееспособным, и он регистрирует свой бизнес на правах взрослого человека — официально.



И не забываем о налогах –

Обязанность по уплате НДФЛ и взносов не зависит от возраста.

Если в организации официально работает несовершеннолетний, то из его заработной платы удерживается налог на доходы физических лиц точно так же, как и со взрослого человека.

*Подведем итоги раздела
Детские игры или взрослые доходы*

Важно

Для ребенка 13-17 лет крайне важным моментом является возможность реализовать себя в работе. Пусть даже простой и малооплачиваемой. Работа для подростка – это подготовка к взрослой жизни, это самостоятельность, своеобразный тест на способности и самый главный урок финансовой грамотности.