

Е. А. Трушина, Я. С. Грапов, О. Д. Фёдоров,
О. А. Борисова, А. В. Поляков

Сборник Специальных модулей по финансовой грамотности для УМК

ПО ЭКОНОМИКЕ

10—11 КЛАССОВ



Е. А. Трушина, Я. С. Грапов, О. Д. Фёдоров,
О. А. Борисова, А. В. Поляков

Сборник Специальных модулей по финансовой грамотности для УМК

ПО ЭКОНОМИКЕ

10—11 КЛАССОВ



МОСКВА
Издательский центр
«Вентана-Граф»
2018

ББК 74.266.5

Т77

Материалы по финансовой грамотности настоящего сборника подготовлены по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Трушина, Е. А.

Т77 Сборник Специальных модулей по финансовой грамотности для УМК по экономике 10—11 классов / Е. А. Трушина, Я. С. Грапов, О. Д. Фёдоров, О. А. Борисова, А. В. Поляков. — М. : Вентана-Граф, 2018. — 112 с.

ISBN 978-5-360-09186-8

Сборник содержит материалы по финансовой грамотности, которые органично включаются в учебный процесс в рамках изучения экономики в 10—11 классах.

Специальные модули для учебника содержат разделы: «Основы деятельности фирмы», «Инвестиции на фондовом рынке». В Специальных модулях для методического пособия представлены целевые установки и планируемые результаты обучения, формы организации учебных занятий, методические рекомендации и примерное тематическое планирование. Частью сборника являются Специальные модули для электронной формы учебника.

ББК 74.266.5

ISBN 978-5-360-09186-8

© Трушина Е. А., Грапов Я. С., Фёдоров О. Д.,
Борисова О. А., Поляков А. В., 2018
© Издательский центр «Вентана-Граф», 2018

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Формирование правовой культуры и основ финансовой грамотности населения, а также антикоррупционного мировоззрения является одним из основных направлений воспитательной работы современной школы. Важнейший потенциал в этом направлении имеют общественно-научные дисциплины школьного образования.

Значение финансовой грамотности в современном мире трудно переоценить. Федеральные государственные образовательные стандарты основного и среднего общего образования как одно из важных качеств выпускника выделяют «владение умениями применять полученные знания в повседневной жизни, прогнозировать последствия принимаемых решений»¹.

Очевидно, что повышение уровня финансовой грамотности современных школьников, с одной стороны, является задачей государства, а с другой — отвечает социальному запросу обучающихся и их родителей.

Экономическое развитие страны во многом зависит от общего уровня финансовой грамотности её населения. Высокий уровень осведомлённости жителей в области финансов в целом способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д. Финансово грамотный человек обладает целым рядом навыков, которые позволяют ему эффективно распоряжаться своими доходами, делать накопления, инвестировать средства в недвижимость, ценные бумаги и т. п.

Что включает в себя понятие «финансовая грамотность»? Это достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения. Финансовая грамотность предполагает также знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать, что на практике даёт возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. Можно выделить следующие характеристики финансово грамотного человека.

1. Ведёт учёт собственных доходов и расходов.
2. Ориентируется в мире финансов: понимает основные финансовые термины, знает, где найти нужную информацию из на-

¹ ФГОС / Основное среднее образование / Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования: приказ Минобрнауки России от 17.05.12 № 413 (ред. от 31.12.15).

дёжных источников и как использовать её с максимальной выгодой для себя.

3. Осуществляет рациональный выбор финансовых услуг, следит за надёжностью финансовых организаций, чтобы не потерять свои деньги. Знает, как защищены права потребителя финансов, куда нужно обратиться, если его права на финансовом рынке нарушены.

4. Тратит меньше, чем зарабатывает, то есть имеет собственный резервный фонд — «подушку безопасности» (на случай непредвиденных обстоятельств). Это одно из самых важных правил финансовой грамотности. Можно потерять работу, заболеть, а денежные средства из резервного фонда помогут жить и оплачивать собственные нужды и обязательные платежи без существенного ущерба качеству жизни¹.

Таким образом, цель реализации специальных модулей по финансовой грамотности в школе заключается в создании условий для формирования у обучающихся способности эффективно управлять личными финансами, осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование, делать накопления, приобретать без лишнего риска финансовые продукты и услуги на основе сравнения их характеристик.

Предметы: «История», «Обществознание», «Экономика» и «Право» нацелены на формирование ценностных ориентаций школьников в юридических и финансовых вопросах. Важно подчеркнуть тот факт, что средняя школа должна обеспечить приобретение обучающимися социального опыта в вопросах финансовой и правовой грамотности. При этом основным организационно-педагогическим условием воспитания является интеграция урочной, внеурочной и внешкольной деятельности. Предлагаемые модули изучения основ финансовой грамотности дополняют и расширяют материал учебного предмета «Право», изучение которого возможно на базовом (1 час в неделю, 68 часов за два года) или углублённом (профильном) уровнях (2 часа в неделю, 136 часов за два года).

Базовый и углублённый (профильный) уровни органично дополняются занятиями, предлагаемыми в Специальных модулях в составе учебника О. Д. Фёдорова, Е. А. Трушиной, А. М. Буруруева «Основы финансовой грамотности» для 10—11 классов (М.: Дрофа, 2017).

Освоив курс финансовой грамотности по теме «Доходы и расходы», обучающиеся получают возможность на базовом уровне понимать, что такое личный доход, и знать пути его повышения;

¹ См. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/protection/presentation_220415.pdf (дата обращения: 19.01.17).

понимать, что такое личные расходы, знать общие принципы управления расходами; понимать различия между расходами на товары и услуги первой необходимости и расходами на дополнительные нужды; понимать влияние образования на последующую карьеру и необходимость оптимальных затрат на него; уметь различать регулярные и нерегулярные источники дохода; уметь давать финансово грамотную оценку расходам на различные потребности и желания; уметь планировать свои ежемесячные расходы, исходя из доходов; осознавать важность образования, которое обеспечит приемлемый уровень доходов; осознавать разницу между базовыми потребностями и желаниями.

На углублённом (предпрофильном) уровне обучающиеся 8 класса получают возможность, освоив тему «Доходы и расходы», понимать, как формируется общий доход семьи, и знать пути его повышения; понимать, какими налогами облагаются доходы (подоходный налог, отчисления на пенсию и т. п.); понимать, что такое заработная плата, и знать различные виды оплаты труда; понимать последствия безработицы; уметь различать заработную плату до уплаты подоходного налога и заработную плату после уплаты подоходного налога; уметь контролировать спонтанные покупки, не выходить за рамки бюджета; уметь выбирать товар или услугу в соответствии с реальными финансовыми возможностями; осознавать необходимость ограничивать свои желания и выбирать товар или услугу в соответствии с реальными финансовыми возможностями; брать на себя ответственность за финансовые решения, осознавать последствия этих решений.

Осваивая тему «Финансовое планирование и бюджет», обучающиеся смогут на базовом уровне понимать необходимость вести учёт доходов и расходов; понимать, что решения о покупках могут быть приняты под влиянием рекламы и давлением окружения; знать обязательные ежемесячные траты и актуальные потребности на данный момент; уметь вести запись доходов и расходов; уметь различать краткосрочные и долгосрочные потребности и определять приоритетные траты; осознавать необходимость учёта и планирования своих доходов и расходов.

На углублённом (предпрофильном) уровне освоение темы «Финансовое планирование и бюджет» позволит обучающимся иметь общее представление о налогах; понимать необходимость планирования доходов и расходов; уметь составлять личный бюджет; осознавать разницу между потребностями и желаниями и соизмерять финансовые возможности и потребности.

Освоив тему «Личные сбережения» на базовом уровне, обучающиеся будут в состоянии понимать необходимость аккумулиро-

вать сбережения для будущих трат; понимать принцип хранения денег на банковском счёте; осознавать, что сбережения могут приносить доход; уметь откладывать деньги на определённые цели; уметь различать депозит (срочный вклад) и текущий счёт; уметь различать товары и услуги, которые не могут быть приобретены на регулярный доход; осознавать важность сбережений.

Тема «Личные сбережения», освоенная обучающимися на углублённом (предпрофильном) уровне, позволит им понимать необходимость пенсионных сбережений; осознавать риски, связанные с хранением сбережений в наличной форме; знать о существовании государственной системы страхования вкладов; иметь общее представление о различных способах сбережения; уметь читать и проверять банковскую выписку; уметь пользоваться сберегательной книжкой или дебетовой картой, читать и понимать договор банковского обслуживания по вкладу; иметь финансовые цели и мотивацию к их достижению; осознавать влияние сбережений на финансовую безопасность и стабильность.

На базовом уровне освоение темы «Кредитование» позволит обучающимся понимать, что такое кредит и почему кредит дают под проценты; понимать основные принципы кредитования; понимать различия между дебетовой и кредитной картой; уметь выделять плюсы и минусы использования кредита; осознавать мотивы и цели (необходимость) получения кредита.

Освоив тему «Кредитование» на углублённом (предпрофильном) уровне, обучающиеся получают возможность знать различные виды кредитов и понимать различия в процентной ставке; знать выгоды и риски, связанные с разными способами кредитования; знать, что такое полная стоимость кредита; знать особенности ипотечного кредитования; знать, что такое кредитная история и как она может повлиять на решения банков о выдаче кредита в будущем; уметь оценивать материальные возможности возврата кредита; уметь выделять важную информацию в кредитном договоре; осознавать персональную склонность к рискованному поведению в сфере кредитования.

Обучающиеся 10—11 классов, освоившие тему «Инвестирование» на базовом уровне, окажутся способными понимать, что такое инвестирование, в чём его отличие от сбережения и кредитования; знать основное правило инвестирования: чем выше доходность, тем выше риск; уметь сравнивать доходность различных инвестиционных продуктов; осознавать, что деньги должны работать.

Освоение темы «Инвестирование» на углублённом (профильном) уровне позволит обучающимся понимать, что инвестицион-

ные риски выше, чем риски по банковским вкладам; понимать, что инвестиционные компании не могут гарантировать какую-либо доходность на инвестиции; уметь оценивать степень риска конкретного инвестиционного продукта; осознавать инвестиции как механизм долгосрочных сбережений.

Освоение темы «Страхование» обучающимися создаёт условия, при которых они на базовом уровне будут понимать основные задачи и принципы страхования; уметь различать, какая именно страховка требуется в той или иной жизненной ситуации; осознавать необходимость использования страховых продуктов в различных сферах жизни.

На углублённом (профильном) уровне освоение темы «Страхование» предоставит обучающимся возможность знать различные виды страховых продуктов; знать условия страховых выплат в случае наступления страхового случая; уметь сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла; осознавать необходимость добровольного страхования в различных сферах жизни.

Обучающиеся, осваивая тему «Риски и финансовая безопасность» на базовом уровне, смогут понимать, что такое финансовый риск; понимать необходимость иметь финансовую «подушку безопасности» на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций; уметь защитить личную информацию, в том числе в сети Интернет; быть способными реально оценивать свои возможности; осознавать, что деньги необходимо хранить в безопасном месте; сформировать критическое мышление по отношению к рекламе финансовых продуктов и услуг.

Осваивая ту же тему на углублённом (профильном) уровне, обучающиеся получают возможность знать, что такое финансовые риски, какими они бывают и что все финансовые инструменты связаны с рисками; знать о возможностях финансового мошенничества и что нужно делать, чтобы не стать жертвой мошенников; уметь оценивать степень финансового риска продуктов и услуг; обладать навыками технологической безопасности, в том числе пользования пластиковой картой, банкоматом, платежами через Интернет и т. д.; осознавать последствия рискованного поведения.

На базовом уровне освоение темы «Защита прав потребителей» позволит обучающимся знать, что потребитель имеет право на получение качественных услуг; понимать, что у потребителя есть как обязанности, так и права; уметь находить информацию о продукте и осознавать назначение этой информации; осознавать, что права потребителя защищены.

На углублённом (профильном) уровне обучающиеся, освоив тему «Защита прав потребителя», будут знать права и обязанности потребителей продуктов и услуг, в том числе финансовых; знать, куда обращаться с жалобой на нарушение прав потребителей; уметь составить жалобу на нарушение прав потребителей; уметь разбираться в счетах и платёжных документах, в том числе чеках, коммунальных платежах и т. д.; проявлять активность в отстаивании своих прав потребителя.

Тема «Общие знания экономики и азы финансовой арифметики», освоенная на базовом уровне обучающимися, даст им возможность знать типы основных финансовых организаций; понимать, что наличные деньги — не единственная форма оплаты товаров и услуг; знать о некоторых официальных финансовых документах (например, о выписке с банковского счёта), об услугах банкомата, кредитных картах, ваучерах и др.; знать, что процентные ставки и обменные курсы могут изменяться во времени; уметь различать типы денег (наличные, пластиковые карты, чеки, купоны и т. д.); уметь считать наличные деньги (купюры и монеты); уметь правильно сосчитать сдачу; уметь отличать рекламу от информации о продукте или услуге; уметь различать российские деньги и иностранную валюту; уметь переводить стоимость валюты с помощью курсов; быть мотивированным на улучшение своего материального положения; проявлять активность и инициативу в поиске информации и её обновлении; обладать мотивацией повышать свою финансовую грамотность.

Данная тема, освоенная обучающимися на углублённом (профильном) уровне, даст им возможность знать экономическую обстановку в стране и понимать её влияние на личное благосостояние; понимать, что такое инфляция; уметь считать простые и сложные проценты в приложении к сбережениям и кредитам; быть способным проверять выписки с банковского счёта, счета за коммунальные услуги и другие документы; уметь сравнивать абсолютные и относительные величины в экономике; развивать аналитическое мышление по отношению к влиянию экономической ситуации на личные финансы; осознавать ответственность за собственные финансовые решения.

Повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации требует не эпизодических, а системных и комплексных решений. В долгосрочной перспективе значимость финансовой грамотности в обеспечении личного благосостояния граждан будет только возрастать. Важно учитывать текущее состояние финансовой грамотности населения, основные тенденции, её характеризующие, чтобы верно расставлять акценты в тематиче-

ском планировании и разработке каждой темы по финансовой грамотности.

В 2011 году Министерство финансов Российской Федерации при поддержке Всемирного банка запустило проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». В октябре 2015 года Национальное агентство финансовых исследований представило доклад, согласно которому 77% родителей детей старше четырёх лет не ведут учёта семейного бюджета, а 73% предпочитают вообще не разговаривать с детьми о деньгах или сводить обсуждение к рекомендации «меньше тратить». В большинстве российских семей не принято обсуждать с детьми планирование бюджета и вопросы, связанные с деньгами, — это ведёт к финансовой безграмотности подрастающего поколения¹.

Причины такого положения дел во многом связаны с отсутствием у части населения навыков финансового планирования. В период существования Советского государства у представителей старшего поколения сформировалась привычка полагаться во всём на поддержку государства, неумение самостоятельно решать вопросы своего финансового благополучия, стремление в случае финансовых затруднений ждать защиты и помощи от власти. Для этой категории населения непривычно ориентироваться в мире финансов, осуществлять выбор финансовых услуг, защищать свои права как потребителя на финансовом рынке в случае их нарушения. А ведь именно представители этого поколения нередко являются учителями в школе, составляют поколение бабушек и дедушек в семье современного ученика.

В то же время, по данным международного исследования PISA-2015, российские школьники заняли 4-е место по уровню финансовой грамотности среди 15 стран — участниц тестирования. По результатам предыдущего исследования, которое проводилось в 2012 году, российские школьники занимали 10-е место. Таким образом, налицо позитивная динамика, а уровень финансовой грамотности российских детей превышает уровень финансовой грамотности их родителей. Поэтому особенно актуальным, в соответствии с требованиями ФГОС, является вовлечение родителей в образовательный процесс, в том числе в области финансовой грамотности. Это может быть реализовано с помощью внеурочной деятельности, что предусмотрено в данном пособии. Но есть и проблемы: так, в среднем российские подростки справились с международным тестом на 52%. Тяжелее всего им дались задачи, непосредственно связанные с деньгами и операциями

¹ См.: URL: <http://kommersant.ru/doc/2917171> (дата обращения: 19.01.17).

с ними. Для решения данной проблемы в пособии по финансовой грамотности уделяется внимание темам «Деньги и их роль в экономике», «Банки и банковская система», «Риски в мире денег: как защититься от разорения». Чем больше было заданий, связанных с домом и семьёй, тем лучше учащиеся выполняли задания (59%), но и в этом случае есть над чем работать. Отсюда особое внимание уделяется темам «Обеспеченная старость», «Страхование. Теория и практика». Особую трудность вызвали задания, которые касались работы, чем больше было подобных заданий, тем было труднее учащимся (43%)¹. Данную проблему пособие по финансовой грамотности предлагает решить с помощью освоения следующих тем: «Как создать и не потерять собственный бизнес», «Налоги», «Основы деятельности фирмы», «Инвестиции на фондовом рынке».

¹ См.: <https://rg.ru/2017/06/06/rossijskie-shkolniki-podnialis-v-rejtinge-finansovoj-gramotnosti.html>.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ УЧЕБНИКА ПО ЭКОНОМИКЕ 10—11 КЛАССОВ

Дорогие друзья!

Скоро вы войдёте во взрослую жизнь как активные пользователи различными благами и финансовыми услугами, как потребители, поддерживающие бренды, а может быть, как предприниматели, которые всё это создают. Для того чтобы принимать эффективные решения в сфере потребления и создания благ, избегать опасностей и правильно распоряжаться своим доходом, человеку необходимо обладать финансовой грамотностью.

В этом году вы начали изучение нового предмета «Экономика». Но основы экономических знаний вы уже получили на уроках обществознания. Вы познакомились с тем, как устроены предприятия, знаете о существовании их разных организационно-правовых форм и наверняка рассчитывали прибыль, которую заработала небольшая компания. Данное пособие нацелено на расширение и углубление этих знаний, получение дополнительных практических навыков.

Первый раздел — «Основы деятельности фирмы» — даёт целостное практическое понимание предпринимательской деятельности. Пособие поможет вам получить ответы на следующие вопросы: как стать индивидуальным предпринимателем? Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью? Как написать успешный бизнес-план? Как сделать компанию прибыльной? Какие финансовые инструменты необходимо для этого использовать?

Второй раздел — «Инвестиции на фондовом рынке» — познакомит вас с основами инвестиционной деятельности, расскажет о том, что такое фондовый рынок и фондовая биржа, как можно увеличить семейный доход, используя возможности фондового рынка, и для чего компании проводят IPO, что такое акции и облигации, зачем нужны брокеры, где и как приобрести ценные бумаги и почему услуги FOREX и бинарные опционы опасны для вашего кошелька.

Мы надеемся, что содержание пособия поможет вам не только глубже понять финансово-экономическую составляющую современного рынка, но и открыть для себя интересные страницы истории нашей страны и мировой экономики. Итак, в добрый путь к собственной финансовой грамотности!



1. Основы деятельности фирмы

1.1. Первые шаги предпринимателя: открытие фирмы

Основные вопросы

1. Какие виды фирм существуют?
2. Как зарегистрировать ИП?
3. Как создать общество с ограниченной ответственностью?

Для организации бизнеса необходимо создать предприятие.

Предприятие (фирма) — это коммерческая организация, приобретающая (и арендующая) факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

В России законодательно предусмотрены различные организационно-правовые формы предприятий. Это индивидуальные предприниматели, хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также некоммерческие организации. Перечисленные формы вам уже известны из общего курса обществознания, поэтому здесь предлагаем более подробно рассмотреть процедуру открытия предприятий, наиболее популярных у начинающих предпринимателей. Речь идёт об индивидуальном предприятии и обществе с ограниченной ответственностью (ООО).

Индивидуальным предпринимателем (ИП) можно считать физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке, которое осуществляет предпринимательскую деятельность без создания юридического лица.

Преимуществами индивидуального предприятия являются:

1. Процедура регистрации значительно упрощена. Чтобы открыть ИП, понадобится пакет документов: паспорт, заявление о регистрации и квитанция об оплате госпошлины. Регистрация проходит в течение пяти дней со дня подачи документов, стоит 800 р. (госпошлина) и осуществляется по месту жительства.

2. Впервые зарегистрированный предприниматель на некоторое время может выбрать упрощённую систему налогообложения. Это стало возможно благодаря вступившему в силу 25 марта 2015 года во многих регионах страны закону о налоговых канику-

лах. Такая система также предполагает отсутствие необходимости ведения бухгалтерского учёта, так как для ИП уже разработана специальная система учёта доходов и расходов. Её использования достаточно для расчёта налоговых платежей, подлежащих уплате в бюджет. (Закон ограничен видом деятельности и средней численностью работников.) Вся прибыль, полученная в ходе деятельности бизнеса, принадлежит предпринимателю.

3. Индивидуальное предпринимательство предполагает свободу принятия решений.

Вместе с тем такая организационно-правовая форма имеет и ряд недостатков.

1. Если фирма имеет долг, то предприниматель отвечает за него всем своим имуществом.

2. Часто индивидуальные предприниматели сталкиваются с трудностями в процессе поиска источников кредитования. Банки ограничивают кредитование из-за сложности оценки имущества, которое, на их взгляд, может находиться как в личном использовании, так и в работе компании.

3. Продать такой бизнес невозможно, ведь отражением репутации фирмы для клиентов будут исключительно работы самого предпринимателя.

Существует запрет на осуществление предпринимательской деятельности в следующих сферах: производство и торговля алкогольной продукцией, лекарственными препаратами, вооружением, электроэнергией. В сфере услуг такие запреты введены на ведение негосударственной (частной) охранной деятельности, трудоустройство граждан, управление паевыми, инвестиционными и некоторыми другими фондами.

Регистрация ИП происходит следующим образом.

Предприниматель выбирает вид деятельности, которому присваивают код по ОКВЭД (сборник кодов, присвоенных видам деятельности компаний). Данный код полезен государству для ведения статистики.

Далее необходимо выбрать режим налогообложения. Это будет либо общий режим, либо упрощённая система.

Затем предприниматель готовит ряд документов для инспекции Федеральной налоговой службы. Это заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, которое размещено на сайте ФНС (Федеральной налоговой службы), квитанция об оплате госпошлины (800 р.). Если предприниматель выбрал упрощённую налоговую систему, ему также необходимо получить уведомление.

Следующий шаг — это предоставление в инспекцию ФНС документов, а точнее заявления, уведомления (смотреть предыдущий этап), оплаченной квитанции, копии паспорта. Эти документы можно отправлять и в электронном виде через сайт ФНС.

Процесс регистрации занимает пять дней. По его итогам инспекция выдаёт свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя и лист записи ЕГРИП (Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей).

В настоящее время в России насчитывается более 3,5 млн зарегистрированных ИП, однако данная организационно-правовая форма уступает хозяйственному обществу. К типу хозяйственного общества относят общество с ограниченной ответственностью (ООО), акционерное общество.

До 1 сентября 2014 года ГК РФ применял классификацию, разделяющую акционерные общества на открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО), однако с изменением законодательства в России такие общества стали называться публичными (ПАО) и просто акционерными обществами (АО).

Рассмотрим подробнее общество с ограниченной ответственностью. Его преимуществами являются:

1. Ограниченная ответственность по долгам общества. Это значит, что если участник (учредитель) внёс в уставный капитал ООО 100 тыс. р., то в случае разорения фирмы он потеряет ровно такую же сумму, никаким другим имуществом за долги фирмы он не отвечает.

2. Предприниматель всегда может выйти из состава участников и передать свою долю другим лицам.

3. В отличие от ИП, ООО не имеет ограничений по видам деятельности вследствие наличия юридического лица.

4. Предприниматель может быть единственным учредителем ООО, а может иметь партнёров. Вклад каждого партнёра в уставный капитал общества гарантирует долю в управлении компанией, равную сумме вклада. Например, уставный капитал компании составляет 100 тыс. р. Первый участник внёс в него 50 тыс. р., второй — 35 тыс. р., третий — 15 тыс. р. В результате доли при получении прибыли, принятии общих решений, продаже фирмы будут соответственно составлять: у первого — 50%, у второго — 35%, у третьего — 15%.

Однако данная форма имеет и свои недостатки. Так, к юридическим лицам предъявляется требование к минимальной величине уставного капитала. И если в некоторых сферах деятельности такая величина равна 10 тыс. р., то, например, при открытии банка минимальный объём средств для внесения в уставный капитал должен составлять не менее 300 млн р.

Процедура регистрации ООО значительно сложнее, чем ИП. Рассмотрим её подробнее. Для начала выбираем вид деятельности бизнеса (код ОКВЭД) и режим налогообложения (аналогично тому, как это происходит при регистрации ИП).

Затем необходимо выбрать юридический адрес. В качестве него используется адрес арендуемого или приобретённого в собственность помещения или место регистрации собственника (домашний адрес). В последнем случае от собственника помещения необходимо иметь гарантийное согласительное письмо.

Далее требуется выбрать название компании. Следует отметить, что слово «Россия», производные от него, а также корень «рос» могут использоваться в названии фирм только по специальному разрешению Правительства РФ. Разрешение придётся получать в установленном порядке, оплатив предварительно пошлину 10 тыс. р. То же самое правило распространяется на слова «федеральный(ая)», «Москва» (и производные от него) и «Российская Федерация».

Следующий шаг предусматривает формирование уставного капитала, который должен составлять не менее 10 тыс. р., при этом 50% уставного капитала должно быть оплачено на момент регистрации организации, остальные можно внести в течение следующих 12 месяцев.

Открытие любого общества начинается с принятия решения о его учреждении. При утверждении решения принципиальное значение имеет количество его учредителей. В том случае, если учредитель один, он единолично утверждает и подписывает документ о создании общества.

Если учредителей два и более, все вопросы о создании ООО решаются голосованием, результаты которого заносят в протокол учредительного собрания.

Самая ответственная часть в подготовке формирования любого общества — это составление устава. Законодательством установлены требования к содержанию устава, поскольку он является обязательным для исполнения и соблюдения документом не только для его учредителей, но и для работников общества.

В уставе обязательно отражаются название общества, юридический адрес, порядок управления обществом, предмет и цели деятельности организации. Помимо обязательных требований к содержанию, законодательством предусмотрено внесение более подробной информации в устав.

Все вышеупомянутые документы подают в инспекцию ФНС вместе с документом об оплате госпошлины в размере 4000 р.

После регистрации фирмы, которая длится пять дней, предприниматель сразу открывает расчётный счёт в банке и перечисляет на него сумму уставного капитала.

Резюме

В соответствии с Гражданским кодексом РФ в России существуют индивидуальные предприниматели, хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также некоммерческие организации.

Мы рассмотрели процесс создания фирмы на примере самых распространённых организационно-правовых форм: индивидуально-го предпринимательства и общества с ограниченной ответственностью.

Чтобы открыть ИП, понадобится пакет документов: паспорт, заявление о регистрации и квитанция об оплате госпошлины. Регистрация проходит в течение пяти дней со дня подачи документов, стоит 800 р. (госпошлина) и осуществляется по месту жительства.

Чтобы открыть ООО, необходимо создать юридический адрес, придумать название компании, сформировать уставный капитал, разработать устав фирмы. Регистрация проходит в течение пяти дней со дня подачи документов, стоит 4000 р. (госпошлина) и осуществляется по месту юридического нахождения.



Практикум

1. Какие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности закреплены действующим законодательством?
2. Какие преимущества и недостатки имеет каждая из организационно-правовых форм?
3. Выберите любую сферу бизнеса, обозначьте товары или услуги, которые вы будете производить. Подумайте, какие ресурсы вам будут необходимы для создания такого бизнеса. Заполните в тетради таблицу.

Сфера бизнеса	
Описание продукта/услуги	
Необходимые ресурсы	

Сфера бизнеса	
Преимущества организации данного бизнеса в качестве ИП	
Преимущества организации данного бизнеса в качестве ООО	

4. **Задача.** Друзья решили организовать свою фирму в организационно-правовой форме ООО. Первый участник внёс в капитал предприятия 500 тыс. р., второй участник — 340 тыс. р., третий — 370 тыс. р. Какая доля в уставном капитале будет принадлежать каждому участнику? Каким образом будут приниматься управленческие решения? Кто будет иметь наибольшее влияние в принятии управленческих решений?
5. Проведите небольшое исследование, нацеленное на определение распространённости разных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в разных секторах экономики и разных регионах. При выборе региона остановитесь на местности вашего проживания, для анализа рынка выберите товар по своему усмотрению.

1.2. Фирма начинается с идеи

Основные вопросы

1. Как поставить цель по SMART и как её достичь?
2. Что такое KPI?
3. Зачем компании миссия?

Любое предприятие начинается с идеи. Предприниматель может создать фирму, занимающуюся производством продукции или услуги, аналогичной уже существующим. Однако такая продукция должна пользоваться большим спросом на рынке, иначе продать её будет сложно.

Идея может заключаться в организации нового способа производства, который будет эффективнее, чем у предшественников, или создании совершенно нового продукта. Такая идея, воплощённая в жизнь, будет называться инновацией.

Инновация — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации.

Инновационная идея часто рождается при отсутствии статистических данных о спросе на товар, об опыте внедрения его на рынок, уровне ценностного значения для потребителя. Как следствие, предприниматели с новаторскими идеями часто не находят понимания у инвесторов, потенциальных потребителей, сотрудников фирмы. Преодолевают такие трудности только те, кто проявляет настойчивость, верит в себя и не отчаивается.

Это интересно

Раньше компьютеры использовались только с целью выполнения сложных арифметических, логических и управленческих операций. В 1976 году компания Apple первой предложила создать персональный компьютер для использования его любым человеком в быту. Но как убедить клиента в покупке компьютера, если он никогда в жизни не пользовался им и не нуждался в нём? Благодаря предпринимательскому таланту Стив Джобс продал 175 штук ПК «Apple I» за десять месяцев. А в начале 1980-х компания выпускает модель «Apple II», которая расходуется тиражом в 5 млн компьютеров. На сегодняшний день Apple является лидером отрасли.

Каждой компании необходимо определить цель своей деятельности. Цель создаёт направление развития компании, обуславливает более эффективную работу трудового коллектива, стимулирует планирование и многое другое.

На сегодняшний день многие компании выбирают SMART-подход к постановке цели.

Технология *SMART* (*СМАРТ*) — это современный подход к постановке работающих целей, который позволяет на этапе целеполагания обобщить всю имеющуюся информацию, установить приемлемые сроки работы, определить достаточность ресурсов, предоставить всем участникам процесса ясные, точные, конкретные задачи.

Существует несколько вариантов расшифровки аббревиатуры SMART, ниже приведён один из самых распространённых.

Аббревиатура SMART расшифровывается следующим образом: S — specific — конкретная, M — measurable — измеримая, A — attainable — достижимая, R — relevant — релевантная/значимая, T — time bound — ограниченная во времени.

Цель должна быть максимально ясной и конкретной, понятной и точно выраженной. Прочтение цели любым сотрудником даёт ему ответы на вопросы: каких результатов от него ждут? В какой срок необходимо их предоставить? В каком количестве и объёме? С данной конкретикой легче определить уровень успеха.

Цель должна быть измеримой, причём критерии измерения должны быть не только по конечному результату, но и по промежуточному. Цель станет достижима при качественной оценке внешних и внутренних ресурсов фирмы. Поэтому необходимо адекватно оценивать силы и возможности компании.

Кроме общей цели, к которой стремится компания, существуют более мелкие, они также должны быть реалистичными и достижимыми любым сотрудником фирмы. Наилучшие цели требуют усилий для их достижений, поэтому руководителю важно понимать, насколько его персонал мотивирован на это. В то же время, если занижить возможности коллектива и поставить перед ним легкодостижимую цель, высока вероятность, что её проигнорируют или задачу выполнят быстро и некачественно.

Цель должна быть релевантной, то есть реалистичной и уместной в данной ситуации, должна вписываться в неё и не нарушать баланс с другими целями и приоритетами. Релевантность (от англ. relevant — относящийся к делу) в общем смысле — это соответствие документа ожиданиям пользователя.

Точный период выполнения работы для достижения цели в срок — одна из главных составляющих процесса целеполагания. Фирма может назначать фиксированную дату или охватывать определённый период.

Цели, не имеющие крайних сроков или временного графика, часто уязвимы для повседневных кризисов, возможных в любой компании.

Прежде чем сформулировать цель, фирма проводит анализ среды своего существования. Он необходим в первую очередь для выявления важных элементов, которые способны повлиять на работу компании в процессе достижения поставленных целей. Такие элементы называются факторами среды.

Факторы внешней среды — это всё, что окружает компанию за пределами её стен: потребители, поставщики, государство, конкуренты, общество, природа.

Факторы внутренней среды — это всё, что находится внутри компании: персонал, средства производства, денежные и информационные ресурсы.

Самые распространённые методы оценки факторов среды, которые компания выбирает для себя, это PEST- и SWOT-анализы.

В результате анализа фирма устанавливает не только конкретную цель, но и чёткие количественные показатели, которые будут характеризовать её достижение. Такие показатели называются KPI (Key Performance Indicators — ключевые показатели эффективности). Так, если компания будет заниматься разработкой мобильного приложения, то важные для неё KPI-метрики окажутся следующими: количество скачиваний, количество ежедневных пользователей, процент удалений приложения (процент оттока клиентов) и т. д.

Цели компании классифицируются по сроку действия на *краткосрочные*, *среднесрочные* и *долгосрочные*. Краткосрочные цели реализуются в период до одного года, среднесрочные — от года до пяти лет, долгосрочные — свыше пяти лет.

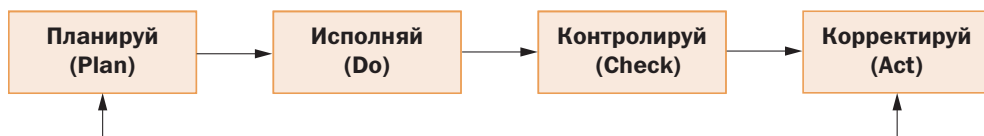
Для достижения долгосрочной (стратегической) цели компания пишет стратегию, которая разрабатывается на несколько лет вперёд.

Конкретные результаты, ожидаемые от отделов, рабочих групп и сотрудников, называются *оперативными целями*. Они измеримы и поддаются точной оценке. Оперативные планы разрабатываются на более низком уровне организации, чтобы определить конкретные действия, необходимые для реализации тактических планов. В коммерческих организациях тактические планы определяют, что должны делать крупные отделения и структурные единицы, чтобы был реализован организационный стратегический план.

Многие успешные компании пользуются методом PDCA, который представляет цикл из следующих шагов:

- Plan (планирование, постановка целей);
- Do (исполнение поставленных целей и задач);
- Check (проверка, анализ);
- Act (корректировка).

Контроль результатов работы над целью ведёт к корректировке только в случае, если обнаруживаются обстоятельства, вынуждающие изменить цель. В ином случае успешное достижение цели ведёт снова к этапу планирования. Данный процесс схематично представлен ниже.



РЕЗЮМЕ

Инновация — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Однако не каждая идея бизнеса должна быть новаторской.

Для постановки цели многие компании выбирают SMART-подход. Аббревиатура расшифровывается следующим образом:

- S — specific — конкретная;
- M — measurable — измеримая;
- A — attainable — достижимая;
- R — relevant — релевантная/значимая;
- T — time bound — ограниченная во времени.

Прежде чем сформулировать цель, фирма проводит анализ факторов среды, которые бывают внешними и внутренними.

Фирма должна иметь чёткие количественные показатели, которые будут характеризовать её достижения. Такие показатели называются KPI (Key Performance Indicators — ключевые показатели эффективности).

PDCA-подход предлагает следующие шаги для достижения цели:

- Plan (планирование, постановка целей);
- Do (исполнение поставленных целей и задач);
- Check (проверка, анализ);
- Act (корректировка).



Практикум

1. Как вы думаете, почему любой успешный бизнес начинается с идеи? Проиллюстрируйте этот тезис примерами.
2. Самостоятельно рассмотрите подход построения «дерева целей». Попробуйте использовать данный метод для построения «дерева целей», например, на учебный год.
3. Подход в постановке цели методом SMART используется не только в компаниях, но и в обычной жизни. Попробуйте преобразовать свою долгосрочную цель методом SMART.
4. Как вы думаете, почему для творческих рабочих групп (например, дизайнеров) компания считает неэффективным ставить KPI?

5. Как бы вы определили понятие «инновация»? Информацией о каких инновациях, созданных в последнее время, вы обладаете?

1.3. Анализ рынка

Основные вопросы

1. Как провести PEST- и SWOT-анализы?
2. Для чего определяют целевую аудиторию?
3. Как взаимодействуют рынки?

Создать бизнес — это только первый шаг в трудном и долгом деле его развития. Однако невозможно надеяться на успех без правильно сформулированного и продуманного бизнес-плана. Данный раздел посвящён одному из пунктов плана, а именно анализу рынка. Ведь исследование среды, её внешних и внутренних факторов помогает выстроить чёткую схему деятельности компании на рынке.

Анализ необходимо начинать с исследования рынка. Так, компания определяет основные тенденции отрасли. Например, на сегодняшний день банки стремятся переносить большую часть своих услуг на мобильные платформы, что и будет являться основной тенденцией развития банковской отрасли. Важно видеть не только то, как рынок меняется сегодня, но и каким он будет в будущем. Предприниматели, которые понимают перспективы рынка, оказываются на несколько шагов впереди конкурентов, а значит, способны построить более прибыльный бизнес.

Часто провести анализ рынка помогает *PEST-анализ* (Political, Economical, Socio, Technological). Это простой и удобный метод оценки макросреды (то есть внешней среды) предприятия. Таким способом компания получает картину внешнего окружения и оценивает влияние политических, экономических, социальных и технологических факторов на свою деятельность. PEST-анализ составляется в виде таблицы, разделённой на четыре квадрата. Ниже дан пример факторов, которые могут рассматриваться в ходе анализа.

Политические факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none">● Наличие/отсутствие политических конфликтов● Уровень коррупции	<ul style="list-style-type: none">● Уровень инфляции● Темпы роста экономики● Курс валют● Уровень безработицы

Политические факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"> ● Политические изменения в структуре государства ● Изменения в законодательной базе ● Государственное регулирование конкуренции 	<ul style="list-style-type: none"> ● Уровень дохода населения ● Изменение процентной ставки
Социальные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"> ● Уровень медицины и образования ● Количество трудоспособного населения ● Уровень качества жизни ● Образ жизни ● Этнические и религиозные 	<ul style="list-style-type: none"> ● Активность научно-технических исследований ● Строительство технопарков ● Степень адаптации новых технологий ● Развитие Интернета, гаджетов

Чтобы определить факторы, которые способны в наибольшей степени повлиять на работу фирмы, компания приглашает экспертов из разных областей. Таким образом, стратегия фирмы может включать меры устойчивости к выявленным факторам влияния.

После того как фирма исследовала рынок, необходимо понять, кому она будет продавать свой продукт, или кто является целевой аудиторией продукта.

Целевая аудитория (ЦА) — группа людей, объединённая общими демографическими характеристиками и культурными вкусами, на которую рассчитывают создатели товаров и услуг.

Сделать правильный выбор ЦА очень важно для компании. Приведём пример. Представьте, некое предприятие выпускает новую компьютерную игру. Они определили, что их ЦА — это мальчики от 14 до 17 лет из семей со средним уровнем достатка и выше. (Заметьте, что компания характеризует своего потенциального пользователя чётко и конкретно, обращая внимание в данном случае на демографические и экономические характеристики.) Эта информация необходима фирме для создания рекламной кампании, нацеленной на стимулирование спроса. Далее, исходя из интересов своей ЦА, фирма вкладывает средства в создание обзора на игру и выкладывает его на популярные каналы в YouTube. Такой диалог с данной ЦА будет более эффективен, чем, например, реклама компьютерной игры на радио.

Таким образом, фирма должна точно представлять, кто является её потребителем, знать его характер, образ жизни, привыч-

ки и многое другое. Чем большей информацией о своих потребителях обладает компания, тем больше продукт будет ориентирован на клиента.

Клиентом компании могут быть не только люди, но и бизнес-структуры, и государство. Так, рынок, где целевой аудиторией являются покупатели, называется B2C-рынком (business to customers — бизнес для потребителей). Рынок, где одна компания продаёт свой продукт другим компаниям, называется B2B-рынком (business to business — бизнес для бизнеса). Примером B2B-рынка является рекламное агентство, которое выпускает рекламные ролики, плакаты и иную продукцию для компаний, нуждающихся в данных услугах. B2G-рынок (business to government — бизнес для государства) предполагает систему взаимоотношений между компаниями и государством. Возможность получить заказ от государства привлекательна для многих фирм, ведь государственные структуры являются надёжными, а самое главное — крупными покупателями. Поэтому, чтобы сделать выбор одной компании из всего числа претендующих, государство объявляет тендер. Под тендером (от англ. tender — предложение) понимается конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговорённые сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности.

Это интересно

Существует также C2C-рынок (consumer to consumer — потребитель для потребителя). К данному рынку часто относят площадки для электронной торговли типа Avito, Ebay, Gumtree, где ни покупатель, ни продавец не являются предпринимателями. Обычно в таких коммерческих взаимоотношениях есть третья сторона — это посредник, который организует площадку для сделок, в частности сайт о купле/продаже личных вещей. Самым ярким примером такого рынка является Банк времени. Он учитывает, сколько часов потратил человек на оказание услуги и сколько потребил. Например, за 1 час уборки в чужом доме по просьбе его хозяев (клиентов Банка) на счёт человека зачисляется 1 единица. Эту же единицу он может расходовать, например, на изучение иностранного языка с другим клиентом Банка времени. Таким образом организовывается обмен услугами между людьми, компаниями, сообществами и др. Банк времени появился в 1977 году в СССР в структуре хлебокомбината города Кохтла-Ярве (Эстония) и существует до сих пор, но уже в модернизированном

виде во многих странах мира. В России Банк времени возродился в 2006 году в Нижнем Новгороде.

Ещё одним важным аспектом при анализе рынка является исследование деятельности конкурентов. Ведь необходимо понимать, чем товар, который фирма предлагает потребителю, лучше других, иначе говоря, какими конкурентными преимуществами обладает продукция. Для ответа на данные вопросы компании определяют своих конкурентов и пытаются собрать максимум информации об их финансовом положении, численности работников, объёмах производства и т. д.

Часто на основе полученных данных о внутренней и внешней среде компания должна разработать стратегию развития бизнеса. Прежде чем двигаться в сторону достижения долгосрочной цели, необходимо понять: какие возможности роста и развития существуют на рынке и какие потенциальные угрозы способны помещать фирме, в чём слабые стороны компании и в чём её конкурентные преимущества. Чтобы ответить на данные вопросы, компании часто выбирают метод SWOT-анализа.

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Сильные и слабые стороны являются факторами внутренней среды фирмы, а возможности и угрозы — внешней. SWOT-анализ также составляется в виде таблицы, разделённой на четыре квадрата. Ниже дан пример факторов, которые могут рассматриваться в ходе анализа.

	Сильные стороны	Слабые стороны
	Возможности	Угрозы
Внешняя среда	Выпуск нового товара/услуги Внедрение новой технологии Новая мода Повышение тенденции спроса Сотрудничество с другими компаниями Увеличение рекламы на ЦА Государственная поддержка	Появление продуктов-заменителей Появление новых компаний на рынке Смена тенденций спроса/моды Новые законодательные акты Экономический спад

	Сильные стороны	Слабые стороны
	Преимущества	Недостатки
Внутренняя среда	<p>Высокое качество</p> <p>Высокая известность фирмы</p> <p>Инновационные технологии</p> <p>Высокопрофессиональный коллектив</p> <p>Лидерское положение в отрасли</p> <p>Широкий ассортимент</p>	<p>Отсутствие стратегии</p> <p>Текущий кадровый дефицит</p> <p>Низкая мотивация сотрудников</p> <p>Неизвестная торговая марка</p> <p>Конфликт между руководством и сотрудниками</p> <p>Узкая продуктовая линейка</p>

На основе полученных данных компания выбирает более выгодное направление для развития. Результатом анализа считается разработанная стратегия или гипотеза для дальнейшей проверки.

РЕЗЮМЕ

PEST-анализ (Political, Economical, Socio, Technological) является анализом внешних факторов среды.

Целевая аудитория (ЦА) — группа людей, объединённая общими демографическими характеристиками и культурными вкусами, на которую рассчитывают создатели товаров и услуг. Фирма должна точно представлять, кто является её потребителем: чем большей информацией о своих потребителях она владеет, тем больше продукт будет ориентирован на клиента.

Существует несколько типов взаимоотношений на рынке:

B2C-рынок (business to customers — бизнес для потребителей);

B2B-рынок (business to business — бизнес для бизнеса);

B2G-рынок (business to government — бизнес для государства).

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).



Практикум

1. Как вы понимаете основную задачу маркетинговых исследований? Привлекая дополнительные источники, определите, где можно получить профессию маркетолога и в чём заключаются основные направления деятельности специалиста в этой области.

2. Как вы думаете, какая из разновидностей бизнеса является наиболее прибыльной? Приведите примеры в подтверждение своей точки зрения.
3. Составьте SWOT-анализ себя как потенциального выпускника школы. Какие слабые стороны мешают вашему достижению цели, какие сильные стороны являются вашим конкурентным преимуществом? Какие угрозы и возможности могут встретиться на вашем пути?
4. Составьте портрет целевой аудитории, которая приобретает следующие товары/услуги:
большие мягкие игрушки: 7000 р. за 1 шт.;
букеты цветов: 650 р. за букет;
букет цветов в стильной коробке: 4,5 тыс. р.;
электроавтомобили компании Tesla;
«Кидбург» — город профессий для детей;
Apple Watch (наручные часы с встроенным компьютером).
5. Объединитесь в команды по 5 человек. По очереди приведите примеры российских и иностранных компаний на рынке B2B. Человек в команде, который назвал больше всех примеров, выигрывает. Далее сделайте то же самое на B2C- и B2G-рынках.

1.4. Бизнес-план

Основные вопросы

1. Зачем нужен бизнес-план?
2. Из каких разделов он состоит?

Чтобы достичь поставленной цели, компания должна уметь планировать свою деятельность. При планировании деятельности компании необходимо учитывать все факторы внешней и внутренней среды организации и уже на основе этого прогнозировать угрозы и видеть потенциальные возможности для развития фирмы. Конечно же такое перспективное видение должно основываться на объективных сведениях и подтверждённых расчётах. Именно для этого компании пишут бизнес-планы.

Бизнес-план — это документ, в котором прописывают и подробно разбирают все основные моменты создания и развития будущего бизнеса.

Также бизнес-планирование необходимо для прогнозирования рисков предприятия, определения вероятности потери вложенных денег. На основе этих и других данных бизнес-плана потен-

циальный инвестор может принимать решение относительно того, вкладываться ли в компанию или нет.

Бизнес-план разрабатывается на долгосрочную перспективу от трёх до пяти лет и в течение этого времени может корректироваться. Работу компании в первые месяцы и желаемые плановые показатели обычно прописывают подробнее, чем на второй или третий год. Это связано с условиями неопределённости, которая не даёт возможности чётко и точно спрогнозировать будущее.

Рассмотрим основные разделы бизнес-плана.

Резюме. В первом разделе обычно дают сжатую информацию о продукте, технологии его производства или реализации, конкурентных преимуществах компании, сообщают о первоначальных вложениях, требуемых в момент начала ведения бизнеса, а также прогнозируют результаты. Бизнес-план — это очень объёмный, содержательный документ, поэтому резюме необходимо для демонстрации преимуществ бизнес-идеи. Если она заинтересует читателя, то далее ему предлагается более детально изучить документ.

Описание продукта. В этом разделе важно отметить актуальность товара или услуги, а также указать на отличия от подобной продукции. Данный раздел должен представить картину того, что и из чего компания будет производить и какие у фирмы есть конкурентные преимущества.

Описание предприятия. В данной части плана раскрываются деятельность компании, стадии развития бизнеса, его цели и задачи. Важным моментом является описание организационной структуры предприятия, то есть кто и как принимает решения в фирме, какие структурные подразделения существуют, кому они подчиняются и т. д.

Анализ рынка. Данный раздел предполагает ряд исследований для определения спроса, конкурентов и факторов воздействия на развитие бизнеса. На основе полученных данных составляются прогнозы объёмов продаж, разрабатывается маркетинговая стратегия.

Стратегия продвижения продукции на рынке. После того как готовый продукт попадает на рынок, необходимо организовать комплекс мероприятий, направленных на стимулирование покупателя приобрести именно данный товар или услугу. Как это сделать? Ответ на этот вопрос и должен содержаться в данном разделе бизнес-плана.

Обычно выделяют четыре основных метода продвижения товара на рынке: прямые продажи, реклама, PR и стимулирование продаж. Рассмотрим каждый вид подробнее.

Реклама. Основная функция рекламы — это информирование покупателя о потребительских свойствах товара или о деятельности фирмы. Эффективность рекламы определяется качеством аргументации в пользу товара. Такие аргументы могут быть объективными, логически раскрывающими особенности рекламируемой продукции, и субъективными, вызывающими у потребителя эмоции и чувства.

Это интересно

Часто бренды соревнуются креативностью и масштабностью проводимых рекламных кампаний, и не раз такие мероприятия заканчивались настоящими рекламными войнами. Самой продолжительной в истории борьбой можно назвать автомобильную войну. Историю начала компания BMW, разместив рекламу с поздравлением Audi с победой в конкурсе «Машина года в Южной Африке-2006», подписавшись ниже «Машина мира-2006». Вскоре Audi разместила ответный постер: «Поздравляем BMW с победой в конкурсе „Машина мира-2006“. От шестикратного победителя гонок Consecutive Le Mans 24 Hour (2000—2006)». В «рекламном диалоге» решили поучаствовать и другие участники рынка. Неожиданно вмешалась компания Subaru, заявившая в своём постере, что, пока BMW и Audi выигрывают конкурсы красоты, Subaru стала лучшей в «International Engine-2006» (в номинации «Лучший двигатель»). В 2009 году Audi вновь разместила рекламу своей новой модели на одном из перекрёстков с надписью: «Твой ход, BMW». Через несколько дней BMW на противоположной стороне размещает постер с фразой: «Шах и мат».

В подобных рекламных войнах также участвовали Coca-Cola VS Pepsi, Burger King VS McDonald's, Apple VS Microsoft.

Личные продажи. Данный метод, предполагающий продвижение товаров, включает их устное представление с целью продажи в беседе с потенциальными покупателями. Такой метод предполагает индивидуальный подход к каждому клиенту, меньшие траты на рекламу, не приносящую явного финансового результата, и обратную связь от потребителя, которая своевременно раскрывает недостатки товара или услуги.

PR. Это установление связи с общественностью, результат которой стимулирует спрос на товар или услугу. Основными инструментами PR являются:

- выступления;
- мероприятия (пресс-конференции, встречи, семинары, выставки, конкурсы, праздники и т. д.);
- новости (благоприятная информация для СМИ о компании, продукте, сотрудниках называется пресс-релизом);
- публикации (отчёты, информационные бюллетени, журнальные и газетные статьи и т. д.);
- средства идентификации (визитные карточки, дизайн помещения, форма сотрудников, ручки/блокноты/папки/другое с логотипом компании и т. д.).

Спонсорство — это привлечение средств компании (спонсора) к какому-либо проекту с целью достижения нужного рекламного эффекта. Часто проектом являются благотворительные, спортивные или другие общественно значимые мероприятия.

Стимулирование продаж. Совокупность всех других мероприятий, которые содействуют продвижению продукта на рынке.

Чтобы стимулировать потребителя сделать покупку здесь и сейчас, необходимо продумать комплекс мер, проводимый по месту продажи товара. К таким мерам относятся организация работы демонстрационных залов, бесплатное распространение образца товара и его презентация, снижение цен, установление скидок, проведение акций, лотерей и т. д.

Производственный план. Этот раздел посвящён тонкостям технологического процесса производства. Планирование производственного процесса лежит в основе принятия решений о том, у кого предприятие будет закупать материалы и сырьё, какие этапы проходит производственный процесс, какие результаты получатся на выходе и многое другое.

Оценка рисков. При составлении бизнес-плана необходимо прогнозировать деятельность компании не только в благоприятных для неё условиях, но и в неблагоприятных.

Риск — это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности.

Основными типами рисков считаются финансовые, социальные, экономические и технические риски. Чтобы понять, как минимизировать риски или возможные потери от них, компания продумывает комплекс мер по профилактике рисков.

Примеры разных типов рисков и способов защиты представлены в таблицах.

Таблица 1

Примеры финансовых рисков	Отрицательное влияние	Способы защиты
Неустойчивость спроса Снижение цен конкурентами Увеличение производства у конкурентов	Падение спроса и рост цен Снижение цены Падение продаж	Постоянная диагностика спроса Анализ конкуренции Резервирование денежных средств

Таблица 2

Примеры социальных рисков	Отрицательное влияние	Способы защиты
Низкая квалификация кадров Трудности с набором кадров	Дополнительные затраты на обучение персонала Увеличение затрат на подбор персонала и комплектование кадров	Резервирование денежных средств

Таблица 3

Примеры технических рисков	Отрицательное влияние	Способы защиты
Бракованное оборудование от поставщиков Выявление новых технологий	Увеличение затрат на ремонт Увеличение затрат на освоение	Составление договоров Анализ и диагностика инноваций, резервирование денежных средств

Таблица 4

Примеры экономических рисков	Отрицательное влияние	Способы защиты
Чрезвычайные происшествия на производстве Природные катастрофы	Негативное влияние на имидж компании Затраты на устранение последствий	Страхование

Финансовый план. Данный раздел содержит информацию о доходах и расходах компании, затратах, структуре денежных потоков, доле собственных и заёмных средств и многое другое. Результатом финансового планирования являются балансовый отчёт, отчёт о прибылях и убытках, определение точки безубыточности и сроков окупаемости проекта. Подробнее о финансовой деятельности компании изложено в следующей главе.

Компания сама принимает решение о содержании и структуре своего бизнес-плана. На сегодняшний день многие фирмы представляют раздел «Резюме» в виде презентации, чтобы материал мог стать информационным источником для инвесторов.

РЕЗЮМЕ

Бизнес-план — это документ, в котором прописываются и подробно разбираются все основные моменты создания и развития будущего бизнеса.

Разделы бизнес-плана:

- Резюме.
- Описание продукта.
- Описание предприятия.
- Анализ рынка.
- Стратегия продвижения продукции на рынке.
- Производственный план.
- Оценка рисков.
- Финансовый план.

Выделяют четыре основных метода продвижения товара на рынке: прямые продажи, реклама, PR и стимулирование продаж.

Риск — это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности.

Основными типами рисков считаются финансовые, социальные, экономические и технические риски.



Практикум

1. Как вы думаете, в чём секрет успешной рекламы? Приведите примеры успешных и удачных реклам, а также тех, которые не вызвали отклика у потребителя.
2. Найдите на канале YouTube сюжеты, которые были сняты во время рекламных войн, например, компаний Coca-Cola VS Pepsi, Burger King VS McDonald's, Apple VS Microsoft. Обсудите подобные сценарии в группе. В чём польза рекламных войн

и чего должны опасаться компании в таком виде соперничества?

3. Выберите товар, определите стратегию его продвижения на рынке. Объясните, почему именно этот метод считаете эффективным в проблемном случае, представленном ниже.
4. Ещё совсем недавно театры продавали бумажные билеты в кассах и боялись переходить на электронную систему бронирования и покупки билетов. Некоторые «смельчаки» переносили продажи в Интернет, чтобы сэкономить на расходах билетных касс. Однако вскоре выяснилось, что большая часть аудитории театра потерялась. Предприниматели предположили, что это связано с новизной данной системы. К тому же такой способ покупки билетов ещё не заслужил доверия со стороны клиентов и требует затрат определённого пользовательского времени на обучение. Какие методы помогут сделать такую систему продажи билетов популярной?
5. Составьте собственный бизнес-план, детально описывающий способы реализации вашей идеи. Обсудите в группе полученные бизнес-планы.

1.5. Финансовые основы деятельности фирмы

Основные вопросы

1. Как привлечь деньги в бизнес?
2. Как спланировать прибыльный бизнес?

Как мы уже отмечали, предприниматель несёт риски, ведь есть вероятность, что вложенные средства не только не оправдают себя, но и принесут убытки. Однако невозможно получить финансовый результат от предпринимательской деятельности, не совершив первоначального вклада в дело. Поэтому каждая компания должна ответить на следующие вопросы: как спланировать бизнес, чтобы он был прибыльным? Какие источники финансирования необходимы для этого?

Существуют два источника финансирования — собственные и привлечённые средства.

За собственные средства предприниматель ни перед кем не отчитывается, так как они полностью принадлежат ему. Соответственно, большая доля собственных средств в капитале фирмы делает её более самостоятельной и финансово независимой, в том

числе от вмешательства налоговых органов или кредиторов. Так, личное имущество индивидуального предпринимателя является собственными средствами, именно они составляют основу его деятельности, но в случае провала бизнеса предприниматель рискует потерять всё это.

Уставный капитал для организации — это первоначальный вклад, который используется для запуска бизнеса. Мы уже рассматривали формирование уставного капитала в обществе с ограниченной ответственностью. С точки зрения привлечения собственных средств ООО имеет возможность формировать уставный капитал совместно с партнёрами. Это является значительным преимуществом, так как чем больше уставный капитал, тем больше возможностей развития бизнеса.

Часто развитие компании только за счёт собственных средств невыгодно и нецелесообразно. Поэтому фирмы прибегают ко второму источнику финансирования — привлечённым средствам. К ним относятся: кредиты, прямые инвестиции, гранты, субсидии, благотворительные взносы и другие источники финансирования извне.

Широко распространён банковский кредит. Здесь для фирмы важно выбрать наиболее выгодные условия кредитования, рассчитать срок, сумму и процент возврата заёмных средств. В случае, когда получение банковских кредитов или привлечение инвестиций невозможно (например, в посткризисных условиях), компании могут воспользоваться лизингом.

Лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определённую плату, на определённый срок и на определённых условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Так, лизинговые компании приобретают в собственность имущество, а затем передают его третьим лицам в пользование. В течение срока действия лизингового договора потребитель выплачивает стоимость приобретённого имущества плюс вознаграждение за лизинг.

И кредитом, и лизингом могут воспользоваться как крупные компании, так и компании, которые только начинают свою деятельность. Такие фирмы также называют стартапами.

Стартап (англ. startup company — *букв.* стартовая компания) — термин, впервые использованный «Forbes» в августе 1976 года для обозначения компании с короткой историей деятельности.

Привлечение инвестиций крупными компаниями часто осуществляется посредством выпуска акций, но это мы подробнее рассмотрим далее.

Стартапы обычно занимаются поиском венчурных инвесторов и бизнес-ангелов. *Венчурные инвестиции* предназначены для финансирования новых компаний с потенциалом быстрого роста. Такие инвестиции сопряжены с высоким уровнем риска, однако в случае успеха стартапа приносят инвестору очень большую доходность. (Венчурные инвестиции могут быть выделены венчурными фондами и бизнес-ангелами.)

Бизнес-ангелы — частные венчурные инвесторы, которые способны обеспечить бизнес финансовой и экспертной поддержкой на ранних стадиях развития.

Так где же молодому стартапу, не имеющему «полезных знакомств», найти такие инвестиции? Для этого существуют такие организации, как бизнес-инкубаторы и акселераторы, которые занимаются поддержкой стартапов.

Самые крупные бизнес-инкубаторы в России — «Сколково», НИУ ВШЭ, МГИМО, МГУ им. М. В. Ломоносова, ФРИИ. В мире широко известен «Y Combinator» — бизнес-инкубатор в сфере IT-проектов, который находится в Силиконовой долине.

Если стартап не смог получить средства от венчурных инвесторов, то у него есть шанс получить средства от толпы людей. Звучит странно, однако действительно существует такое народное финансирование, которое называется краудфандингом.

Краудфандинг (англ. crowd — толпа, funding — финансирование) — коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Итак, мы рассмотрели вопрос источников финансирования фирмы. Теперь необходимо понять, как построить бизнес, чтобы он оправдал вложенные средства, то есть получил прибыль.

После начала осуществления предпринимательской деятельности возникает необходимость учитывать расходы на её ведение и доходы.

Доход — это поступление в денежной форме от реализации товаров или услуг, а также другие поступления в кассу или на расчётный счёт фирмы.

Расчётный счёт — счёт юридического лица в банке.

Доход, который получает фирма от основной деятельности, называется выручкой. Предположим, что существует некая кондитерская. За первый месяц работы она продала 400 тортов и получила за это 350 тыс. р. Однако распоряжаться свободно полученными деньгами она не сможет до тех пор, пока не оплатит расходы, произведённые в процессе деятельности.

Расходы — это траты, которые компания произвела в процессе коммерческой деятельности.

Основной расход кондитерской уйдёт на муку, яйца, шоколадные сиропы, разноцветную посыпку, масло, фрукты. Но, кроме того, торты необходимо испечь в печи, а для установки печи — арендовать помещение. Все расходы, которые относятся к выпущенной продукции, называются *себестоимостью*.

Разницу между выручкой и себестоимостью продукции называют *валовой прибылью*.

Кроме производства и выпуска товара, компания должна обеспечивать продажу продукции. Продажами и стимулированием спроса занимается отдел маркетинга.

Маркетинг — это процесс управления выявлением, прогнозированием и удовлетворением потребностей потребителей с целью получения прибыли.

Помимо маркетинга, компании необходим финансовый менеджмент, который управляет денежными ресурсами и потоками фирмы в целях обеспечения её развития. Расходы на работу отдела маркетинга и финансового отдела называют управленческими расходами. Расходы компании на рекламу, PR, организацию мероприятий называют коммерческими расходами.

Если из валовой прибыли вычесть коммерческие и управленческие расходы, получится прибыль от продаж.

Мы рассмотрели доходы и расходы, которые непосредственно связаны с основным видом деятельности компании. Однако существуют ещё прочие доходы, например, процент за предоставление в пользование денежных средств другой фирме, активы компании, полученные в качестве подарка, выигрыш от выгодной продажи валюты и др. К прочим расходам можно отнести проценты по кредитам, уплачиваемые организацией, штрафы, благотворительную деятельность и пр.

Если вычесть из прибыли от продаж прочие расходы и прибавить прочие доходы, то оставшаяся прибыль будет называться прибылью до налогообложения.

Прибыль, которая в итоге остаётся в собственности компании, называется чистой прибылью. Владелец фирмы самостоятельно распоряжается распределением *чистой прибыли*.

Чистая прибыль = Выручка – Себестоимость – Коммерческие расходы – Управленческие расходы – Прочие расходы + Прочие доходы – Налоги.

Чистая прибыль показывает, насколько в действительности выгодно работать в том или ином направлении, стоит ли вести бизнес дальше или лучше приостановить дело.

Кроме показателя чистой прибыли, важна рентабельность компании. Ведь если прибыль компании составляет 1 млн р., а вложенные средства 10 млн р., то компания считается экономически неэффективной.

Рентабельность (от нем. *rentabel* — доходный, полезный, прибыльный) — относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Иначе говоря, рентабельность — это процентное отношение прибыли к затратам. Рентабельность рассчитывается путём деления чистой прибыли на все расходы, далее от результата отнимается единица и остаток умножается на 100%.

РЕЗЮМЕ

Существуют два источника финансирования — собственные и привлечённые средства.

Часто развитие компании только за счёт собственных средств невыгодно и нецелесообразно. Поэтому фирмы прибегают ко второму источнику финансирования — привлечённым средствам. К ним относятся: кредиты, прямые инвестиции, гранты, субсидии, лизинг, благотворительные взносы и другие источники финансирования извне.

Стартап (англ. *startup company* — начало процесса) — термин, впервые использованный «Forbes» в августе 1976 года для обозначения компании с короткой историей деятельности.

Венчурные инвестиции предназначены для финансирования новых компаний с потенциалом быстрого роста и являются рисковыми для инвесторов.

Бизнес-ангелы — частные венчурные инвесторы, которые способны обеспечить бизнес финансовой и экспертной поддержкой на ранних стадиях развития.

Краудфандинг (англ. *crowd* — толпа, *funding* — финансирование) — коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Прибыль, которая в итоге остаётся в собственности компании, называется чистой прибылью. Она рассчитывается следующим образом: Чистая прибыль = Выручка – Себестоимость – Коммерческие расходы – Управленческие расходы – Прочие расходы + Прочие доходы – Налоги.



Практикум

1. Приведите примеры различных источников финансирования бизнеса.
2. Назовите причины, по которым для компании выгодно использовать заёмный капитал.
3. Проанализируйте рынок кредитов для физических и юридических лиц в крупнейших банках вашего региона. Какие условия банки предъявляют к частным лицам и предприятиям? Почему?
4. Представьте, что вы владеете фирмой, которая реализует имбирные пряники. Стоимость одного имбирного пряника равна 25 р. Всего за месяц было реализовано 1000 пряников. За месяц на муку, имбирь, соль, сахар и прочие ингредиенты было израсходовано 8000 р. На заработную плату повара было потрачено 5000 р. Социальные взносы на заработную плату составили 1510 р. Подсчитайте прибыль, которую вы получили в результате ведения своего бизнеса.
5. Найдите прибыль и определите рентабельность продаж продуктового магазина за месяц, если выручка за данный месяц составила 4,5 млн р., средняя наценка на товары — 22%. Затраты на покупку товаров для продажи — 3,51 млн р., на заработную плату за месяц — 400 тыс. р., на арендную плату и коммунальные услуги — 230 тыс. р.

Вопросы и задания для итогового повторения

- 1.** Какую роль играет фирма в системе рыночной экономики?
- 2.** Какие организационно-правовые формы предпринимательства вам известны? В чём заключаются достоинства и недостатки каждой из них?
- 3.** Назовите основные этапы создания фирмы.
- 4.** Какую роль в открытии фирмы играет идея?
- 5.** Что такое маркетинг? Какими способами маркетологи анализируют рынок?
- 6.** Что такое бизнес-план?
- 7.** Из каких разделов состоит бизнес-план?
- 8.** Назовите источники финансирования бизнеса.
- 9.** Как соотносятся понятия «прибыль», «выручка» и «издержки»?
- 10.** Что такое стартап? Приведите примеры удачных стартапов последнего времени.



2. Инвестиции на фондовом рынке

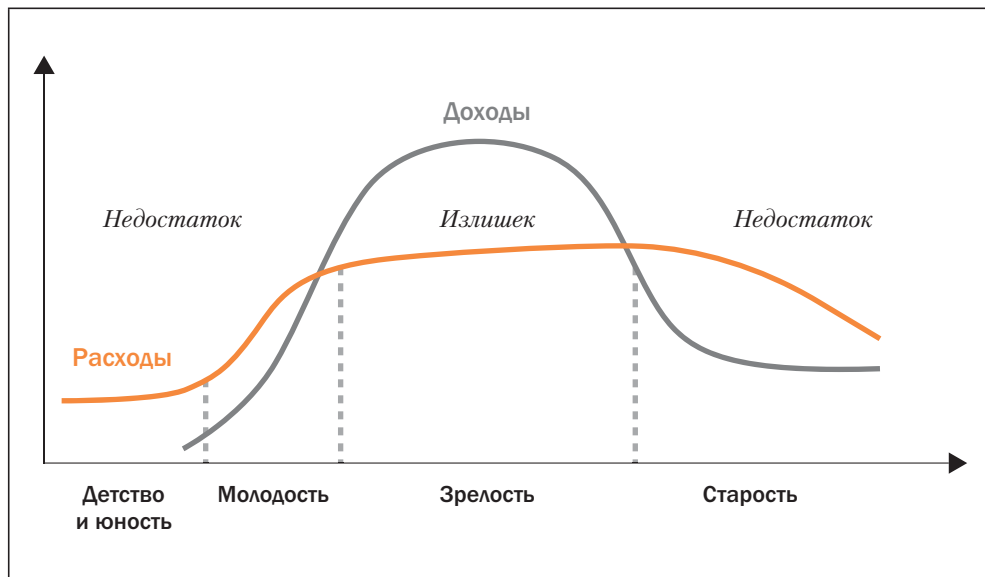
2.1. Зачем нужно инвестировать?

Основные вопросы

1. Почему деньги сейчас дороже денег потом?
2. Куда можно вложить деньги для роста доходов?

Ответственность за наше финансовое благополучие лежит на нас самих. Поэтому любому человеку крайне важно изучить механизмы мира финансов и научиться использовать те инструменты, которые помогут сохранить и приумножить его капитал.

Мир денег сопровождает людей на протяжении всей их жизни. Потребности, которые требуют трат, существуют всегда, а вот возможность зарабатывать деньги — нет. Для детства, юности и старости характерен недостаток денежных средств по отношению к требуемым расходам, а для этапа зрелости — избыток. Эти этапы визуально представлены на графике.



Недостаток, или *дефицит, денежных средств* — это ситуация, при которой доходов не хватает для удовлетворения текущих потребностей.

Дефицит покрывается за чужой счёт и формирует финансовую зависимость от источника денег.

Источники покрытия дефицита:

- родители/дети (родственники);
- государство (пенсии, стипендии и прочие выплаты);
- банковский кредит.

Финансирование своих потребностей за счёт банковского кредита угрожает негативными последствиями. При невозможности платить по кредиту банк может изъять ваше имущество в счёт погашения долга.

Когда количество имеющихся денег становится больше, чем необходимо для текущего потребления, формируются денежные излишки, или сбережения.

Чтобы обрести финансовую независимость и финансовое благополучие, очень важно научиться грамотно планировать личные финансы и управлять ими.

Формируя сбережения, человек может ставить финансовые цели, на которые ему требуется больше денег, чем есть в данный момент.

Эти цели можно разделить по сроку на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Краткосрочные (до 1 года) — например, поездка на отдых в летние каникулы или подарки родственникам на праздники.

Среднесрочные (1—10 лет) — крупные приобретения, такие как автомобиль или квартира.

Долгосрочные (от 10 лет) — обеспеченная старость или деньги на обучение своих детей в хорошем университете.

Однако достижению наших финансовых целей препятствует один очень важный фактор — инфляция.

Инфляция — повышение общего уровня цен. Товары дорожают, а деньги дешевеют. Говорят, покупательная способность денег снижается.

Чем долгосрочнее цели, тем значительнее влияние инфляции на скорость их достижения.

Пример

Представим, что только наступил 2000 год, но цены, чтобы было более наглядно, такие же, как сейчас. На свет появилась девочка Вика. Бабушка, радуясь рождению внучки, решает подарить ей всю

свою пенсию — 10 тыс. р. Родители девочки решают отложить эти деньги и отдать Вике, когда ей исполнится 16 лет. Официальная инфляция в России за последние 16 лет составила 485%. В среднем в год прибавлялось по 11,5%. Это означает, что то, что могли купить Вике на 10 тыс. р. в 2000 году, теперь выросло в цене в 4,85 раза. Когда Вике отдали деньги в 16 лет, это было равносильно тому, что в 2000 году ей подарили не 10 тыс. р., а $10\,000 : 4,85 = 2062$ р.

Инфляция в России по годам

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
20,2%	18,6%	15,1%	12,0%	11,7%	10,9%	9,0%	11,9%
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
13,3%	8,8%	8,8%	6,1%	6,6%	6,5%	11,4%	12,9%

Однако это только официальная инфляция, она имеет недостаток — учитывает лишь минимальную корзину продуктов для жизни. Инфляция по основной группе товаров, включая технику, значительно выше.

Как же сберечь деньги от инфляции?

Одним из важных аспектов управления личными финансами являются инвестиции. Их задача — сохранить покупательную способность денег, принося инвестору доход на его вложения.

Инвестиция — вложение денег с целью извлечения прибыли.

Чтобы вложить деньги и извлечь прибыль, можно:

- 1) вложить в своё развитие (образование, спорт, внешность);
- 2) дать в долг под процент;
- 3) вложить в бизнес (свой или чужой, стартап или большой бизнес);
- 4) купить реальные активы, которые растут в цене (золото, нефть, недвижимость, транспорт, ювелирные украшения, предметы искусства и др.).

Вложение в своё развитие будет считаться инвестициями, только если в будущем это повлияет на увеличение дохода. Например, образование в лучших университетах мира часто рассматривают как инвестицию, поскольку после университета выпускники получают лучшие рабочие места с высокой заработной платой.

Что важно в инвестициях?

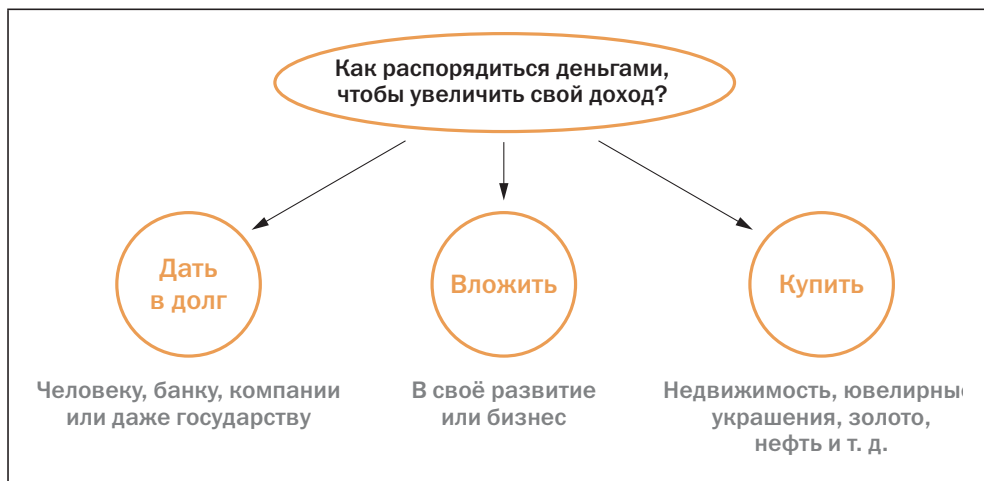
Каждый вид инвестиций имеет свои преимущества и недостатки. При принятии решения относительно того, какой вид инвестиций подходит вам, необходимо опираться на три важные характеристики инвестиций: доходность, риск, ликвидность.

Доходность (желаемый рост дохода) — процентное изменение дохода за определённый период (например, за год — годовая доходность). В случае с депозитом доходность — это процент по вкладу.

Риск — вероятность полной потери инвестированных денег, получения убытка или более низкого дохода по сравнению с ожидаемым.

Ликвидность — возможность быстро вернуть вложенные деньги без существенных потерь.

Чем выше риск, тем выше доходность, и наоборот. Риск присутствует всегда. Нет абсолютно надёжных активов. Даже если вы закопаете золото, есть риск, что его украдут, оно потеряет в цене. Для всех инвестиций характерны своя ликвидность, риски и потенциал дохода.



Дать в долг можно другу, а можно банку и даже правительству или «Газпрому». Дать в долг другу — дело нехитрое (лишь бы быть уверенным, что это дружбе не навредит). А вот для того, чтобы дать в долг банку, необходимо открыть банковский вклад (депозит).

Депозит — это сумма денег, размещённая вкладчиком в банке.

Чтобы привлечь людей вкладывать в банк, он начисляет проценты по вкладу за пользование деньгами вкладчика. Сам же

банк затем находит того, кому сейчас нужны деньги, и даёт под большой процент, зарабатывая на этом прибыль. Дети могут открывать счёт в банке с 14 лет.

Вклады в банке обычно застрахованы АСВ (*Агентством по страхованию вкладов*) на сумму до 1,4 млн р. Таким образом, если банк разорится (обанкротится) или у него отзовут лицензию за нарушение правил работы, то деньги вкладчика до этой суммы вернут ему.

По данным Центрального банка, средняя ставка по вкладам в России с 2000 года составила 9%. Таким образом, вложения в банк сокращают наши потери от инфляции, но потери всё равно есть, даже при официальной инфляции.

Пример (продолжение)

...Так, если бы родители Вики положили подарок бабушки в виде 10 тыс. р. в банк, то через 16 лет у Вики было бы уже $10\,000 \times 1,0916 = 39\,703$ р., что уже значительно лучше. Но всё же это равносильно тому, что Вике подарили бы в 2000 году $39\,703 : 4,85 = 8\,186$ р.

Инфляция, как моль, съела деньги, но уже не так много, как если бы эти деньги «лежали под матрасом» родителей.

Теперь мы подробно поговорим об особой форме инвестиций — ценных бумагах. Как дать в долг правительству или «Газпрому», а также как стать совладельцем компании Google или Apple, вы узнаете далее.

РЕЗЮМЕ

В жизни любого человека есть периоды, когда его доходы заметно меньше, чем те, в которых он нуждается, то есть имеет место дефицит денежных средств. В такой ситуации человек находится в финансовой зависимости от родителей, государства или банка, которые в той или иной форме покрывают этот дефицит. Но также есть этапы, когда доходы превышают расходы на текущее потребление, то есть появляются излишки денег — сбережения.

Чтобы обрести финансовую независимость и финансовое благополучие, очень важно научиться грамотно планировать личные финансы и управлять ими. Из-за инфляции деньги со временем обесцениваются, и сбережения необходимо защищать. Поэтому

одним из самых важных аспектов управления личными финансами являются инвестиции — вложение денег с целью получения прибыли.

Есть множество способов вложить деньги: дать в долг под процент другу или банку, вложить в своё развитие или бизнес, а также купить ценные вещи (драгоценности, недвижимость, золото, нефть или предметы искусства).

Перед принятием инвестиционного решения необходимо оценить его, исходя из трёх важных характеристик: доходности, риска и ликвидности. Избавиться от риска совсем не получится, но нужно стремиться его снизить. Чем выше риск, тем выше и доходность.

Практикум

1. Что такое инфляция? Вспомните из курса экономики классификацию видов инфляции по темпам. Почему необходимо хранить сбережения в банке или инвестировать?
2. Подумайте, если человек работает и его доходов хватает на жизнь, но не хватает на сбережения, можно ли назвать его финансово зависимым. Если да, то от кого?
3. Оцените своё положение. Зависите ли вы от кого-то финансово? Есть ли у вас сбережения; где и как вы их храните? Есть ли у вас финансовые цели?
4. Как вы думаете, почему ставка по депозиту ниже, чем инфляция?
5. **Задача.** Поставьте себе финансовую цель, указав её срок и стоимость на текущий момент. Оцените, как вырастут или упадут цены на реализацию вашей цели за установленный срок. Сколько вам нужно откладывать в месяц, чтобы за год накопить нужную сумму?

2.2. Инвестиции в ценные бумаги

Основные вопросы

1. Что такое ценные бумаги?
2. Что такое акции и облигации и как их использовать для роста доходов?

Ценные бумаги во всём мире являются одной из самых распространённых форм инвестирования. Они привлекательны тем, что в случае необходимости есть возможность их перепродать, а жёсткое регулирование со стороны государства обеспечивает им дове-

рие инвесторов. Существует множество видов ценных бумаг, и каждый имеет свои преимущества. Здесь будут рассмотрены наиболее популярные из них — облигации и акции.

Ценная бумага — это документ, подтверждающий права на имущество, денежные выплаты или иные права. Владелец ценной бумаги — обладатель этих прав. А тот, кто её выдал (эмитент), несёт перед ним обязательства по реализации этих прав.

Эмитент — это компания или государство, которое выпускает ценные бумаги (то есть проводит эмиссию/выпуск).

Исторически ценные бумаги были чем-то похожи на деньги и печатались на особой бумаге, защищённой от подделки, то есть имели бумажную форму. Однако в наши дни ценные бумаги всё больше становятся электронными.

Облигация — это долговая ценная бумага, согласно которой эмитент обязуется возратить инвестору занятую у него сумму с процентом.

Когда государству (или компании) не хватает денег на развитие или решение своих финансовых проблем, оно может выпустить облигации и фактически взять деньги в долг у тех, кто их купит. В мировой практике облигации выпускают с различными сроками — от 1 года до 30 лет.

По виду дохода облигации бывают купонные и дисконтные.

Купонные облигации. Покупатель таких облигаций получает периодические выплаты процента, называемые купоном. Размер и даты выплаты купонов, как правило, известны заранее. Купон может быть постоянным (фиксированным) или переменным (плавающим). Размер купона определяется в процентах от номинала.

Номинал облигации — это цена, указанная на облигации. Поскольку сейчас не существует бумажных облигаций, то номинал указывается в специальных документах, которые оформляются эмитентом при выпуске. Как правило, облигации выпускаются номиналом 1000 р. Номинал выплачивается в самом конце установленного срока жизни облигации.

Пример

Номинал облигации — 1000 р. Купон равен 10% годовых. Срок до погашения — 1 год. Инвестор купил облигацию за 990 р. Это значит, что облигация принесёт курсовой доход в размере $1000 \text{ р.} - 990 \text{ р.} = 10 \text{ р.}$ и купонный доход в размере $10\% \times 1000 \text{ р.} = 100 \text{ р.}$ Итого — 110 р.

Доходность инвестиции (отношение дохода к затратам) составляет $110 \text{ р.} : 990 \text{ р.} \times 100\% = 11,11\%$ за год.

Большое достоинство купонных облигаций — стабильная выплата процентов, что позволяет достаточно точно прогнозировать доход от таких инвестиций. Подавляющее большинство облигаций в России — с постоянным купоном.

Это интересно

Термин «купон» сохранился с того времени, когда облигации выпускали в бумажной форме только с фиксированной ставкой процента. Чтобы отметить факт выплаты очередных процентов, по внешним сторонам бланка облигации печатали полосу, разделённую на квадратики. Каждый такой квадратик назывался купоном, и в нём указывали дату, номер купона и причитающиеся к выплате проценты. При очередной выплате процентов купон отрезали. Отсюда пошло выражение «стричь купоны», то есть жить за счёт процентов, получаемых на вложенный капитал.

Дисконтные облигации. По дисконтным (бескупонным) облигациям купоны не выплачиваются. Эти облигации выпускаются по цене ниже номинала, то есть с дисконтом (скидкой). Доход инвестора образуется в результате разницы между ценой покупки и номиналом, который будет выплачен ему через определённый срок.

Пример

Номинал облигации — 1000 р. Если дисконт составляет 12%, то облигация размещается за 88% номинала, или за 880 р.

Доход по такой облигации при её погашении составляет
 $1000 \text{ р.} - 880 \text{ р.} = 120 \text{ р.}$

Доходность инвестиции составляет
 $120 \text{ р.} : 880 \text{ р.} \times 100\% = 13,64\%.$

Если инвестор решает продать облигацию до погашения, то его доход будет состоять из накопленного за время владения облигацией купонного дохода (НКД) и разницы между ценой покупки и продажи.

Цена облигации может изменяться — уменьшаться или увеличиваться. Это зависит от различных экономических условий, и прежде всего от уровня процентных ставок в стране, а также от финансового положения самого эмитента. Поэтому при досрочной

продаже облигации есть риск, что её цена упадёт и инвестор окажется в убытке или по крайней мере не заработает того, что ожидал. Может быть и обратная ситуация, когда цена облигации вырастет, тогда при досрочной продаже есть возможность получить дополнительный доход.

По типу эмитента облигации бывают корпоративные, государственные и муниципальные.

Корпоративные облигации выпускают коммерческие компании (корпорации), государственные — министерства финансов РФ и её субъектов, муниципальные — местные органы исполнительной власти.

Государство выпускает облигации для покрытия дефицита бюджета или финансирования крупных программ развития. Государственные облигации считаются самыми надёжными финансовыми инструментами, так как в случае банкротства компании риск исчезновения государства как юридической единицы значительно ниже. Так, Российская Федерация вплоть до 2003 года расплачивалась по долгам Российской империи и Советского Союза.

Корпоративные облигации несут риск невыплаты эмитентом процентов и даже основного долга. Именно поэтому рынок требует от корпоративных облигаций более высокой доходности, компенсирующей повышенный кредитный риск. В зависимости от уровня риска рейтинговые агентства присваивают эмитентам рейтинги надёжности. Чем выше риск, тем выше доходность облигации.

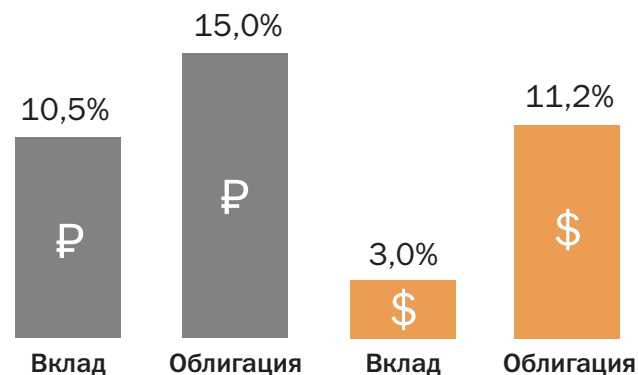
Рейтинги публикуются в открытом доступе на сайтах рейтинговых агентств (например, «Эксперт»: <http://www.raexpert.ru>).

Это интересно

В 1998 году доходность по российским государственным облигациям поднималась выше 300% годовых, а уже в августе правительство не смогло платить по долгам и провело реструктуризацию — пересмотр условий по выплатам долга. Взамен просроченных облигаций были выданы новые, отложившие возврат долга на несколько лет. Стоит отметить, что с обычными людьми (физическими лицами) правительство рассчиталось по первоначальным условиям.

Доходность по облигациям в среднем выше, чем по депозитам. При этом стоит учесть, что банки тоже выпускают облигации, зачастую более доходные, чем их депозиты.

Сравнение доходности вклада и облигаций одного банка из рейтинга ТОП-15



Данные сайта Rusbonds и сайта банка на 01.12.2015 г.

Налог на доходы 13% удерживается с купонного дохода и с дохода от разницы цен покупки и продажи.

Купонный доход по государственным и муниципальным облигациям не облагается налогом.

Таким образом, большой выбор эмитентов и облигаций как по надёжности, так и по доходности, ликвидности и срокам погашения делает облигацию важным инструментом для инвестора. Можно найти облигации, которые будут погашаться как через 10 и даже более лет, так и через месяц. В отличие от депозита, облигации не застрахованы от банкротства эмитента и облагаются налогами. Кроме того, есть риск падения цены, но это компенсируется более высокой доходностью.

Совсем другую природу формирования инвестиционного дохода предлагают акции.

Акция — это долевая ценная бумага, закрепляющая право её владельца на часть собственности в компании. Иными словами, акция — это доля в бизнесе. Владелец акций называется акционером, а компания, которая их выпускает, имеет форму акционерного общества.

Акционер получает ряд прав.

1. Участие в управлении обществом. Это право реализуется путём участия и голосования на собраниях акционеров, на которых обсуждают и принимают управленческие решения, а также

выбирают директоров, осуществляющих текущее управление фирмой.

2. Получение части прибыли предприятия (дивиденды). Когда компания получает прибыль, собрание акционеров решает, какую её долю направить на дивиденды, а какую оставить на развитие компании. Может быть принято решение не выплачивать дивиденды и полностью направить деньги на развитие.

3. Право на часть имущества предприятия (часть его стоимости), в том числе получение части имущества компании после её закрытия.

Акционерами могут быть граждане, юридические лица, а также государство. Количество акций определяет долю, которой владеет акционер, и его роль в компании. Владение более 50% акций называется безусловным контрольным пакетом, дающим право самостоятельно принимать решения относительно функционирования компании. Так, наше государство имеет контрольный пакет в «Газпроме», «Сбербанке», ВТБ, РЖД, «Роснефти».

Существует два типа акций — *обыкновенные* и *привилегированные*. Между ними есть два принципиальных различия.

Величина дивидендов по привилегированным акциям зафиксирована в уставе общества. Их размер обычно выше, чем по обыкновенным акциям, и выплачиваются они в первую очередь.

Владельцы привилегированных акций не принимают участия в голосовании на общих собраниях акционеров, за исключением случаев, когда ущемляется их право на получение дивидендов.

Это интересно

Первым предприятием, выпустившим акции, была голландская Ост-Индская компания. Она была создана для крупномасштабных торговых операций с Индией, которые требовали значительного финансирования. Для объединения капиталов купцов, банкиров, промышленников и других предпринимателей, заинтересованных в международной торговле, были выпущены первые акции — доли в собственности компании.

Голландская Ост-Индская компания впервые предложила своим учредителям нести долевую ответственность за судьбу парусников, отправляющихся на поиски новых земель, сокровищ и пряностей, ценившихся тогда в Европе на вес золота. Это было связано с тем, что, по статистике, домой возвращалось только одно судно из трёх. При этом удачный рейс приносил огромную прибыль, которая также распределялась в соответствии с количеством акций. За первые

120 лет истории компании курс её акций вырос на 1260%, а компания стала одной из самых богатых частных фирм за всю историю человечества.

Как формируется доход по инвестициям в акции?

Инвестиции в акции — это прежде всего инвестиции в бизнес: в его стоимость (капитализацию) и прибыль.

Капитализация — это стоимость компании, рассчитываемая как общее количество акций, помноженное на их рыночную цену (курс).

Таким образом, доход или убыток инвестора зависит от изменения цены акции после покупки.

Пример

Если 5 августа 2014 года инвестор приобрёл акцию за 2000 р. и продал её 5 ноября того же года за 2200 р., его доход в рублях составит $2200 \text{ р.} - 2000 \text{ р.} = 200 \text{ р.}$ на одну акцию.

Доходность сделки: $200 : 2000 = 10\%$.

Годовая доходность

С 5 августа по 5 ноября прошло 82 дня. В году было 365 дней. Рассчитаем долю дней, в течение которых акции были у инвестора:

$82 : 365 = 0,225$.

Чтобы узнать годовую доходность, надо разделить доходность сделки на долю времени, в течение которого был получен доход:

$10\% : 0,225 = 44,4\%$.

Однако если за тот же период курс акции упал и инвестор был вынужден продать её за 1900 р., он понесёт убыток в размере $2000 \text{ р.} - 1900 \text{ р.} = 100 \text{ р.}$ на акцию.

Доходность отрицательная: $-100 \text{ р.} : 2000 \text{ р.} = -5\%$.

Годовая доходность: $-5\% : 0,225 = -22,2\%$.

Дивиденд — часть прибыли предприятия, ежегодно распределяемая между акционерами. Прибыль отсутствует, если предприятие решает не выплачивать дивиденд.

Соответственно полный доход по инвестициям в акции состоит из изменения стоимости доли инвестора (а следовательно, и всей компании) за время владения ими, а также полученной доли от прибыли (дивидендов).

Пример

Предприятие решило заплатить всем инвесторам дивиденд в размере 200 р. на одну акцию. Тогда (на условиях предыдущего примера) при росте курса полный доход составит $200 \text{ р.} + 200 \text{ р.} = 400 \text{ р.}$ на одну акцию. Если бы курс акции упал и инвестор понёс убыток 100 р., то доход составил бы $200 \text{ р.} - 100 \text{ р.} = 100 \text{ р.}$

При расчёте полной годовой доходности необходимо учитывать, что доходы облагаются налогом. Налог на доход от разницы цен покупки и продажи (то есть курсовой разницы) равен 13%. Налог на дивиденды с 2015 года стал также 13%.

Таким образом, акции — это удобный инструмент покупки существующего бизнеса с целью извлечения прибыли от его развития. При больших размерах инвестиций доля в бизнесе позволяет принимать решения по управлению им.

РЕЗЮМЕ

Инвестиции в ценные бумаги очень распространены по всему миру. Причём всё больше ценных бумаг становятся электронными (без бумажного носителя). Основные виды ценных бумаг — акции и облигации.

Облигация — право её владельца на возврат долга с процентным доходом. Существуют облигации процентные (с купоном) и дисконтные (без купонов). Доход от облигации состоит из роста её стоимости и процента по купону. С помощью облигаций мы можем дать в долг крупным компаниям и государству.

Акция — доля в бизнесе, дающая право голоса на акционерных собраниях и часть прибыли (дивиденды). Доход от акции состоит из изменения её капитализации (стоимости компании) и дивиденда.

Риски инвестирования в ценные бумаги находятся в прямой зависимости от их потенциальной доходности. Чем выше доходность, тем больше риск. Акции имеют потенциал для более высокой доходности, но и инвестиции в них сопряжены с высоким риском. Инвестиции в облигации, напротив, менее рискованны, но и менее доходны.



Практикум

1. Перечислите основные возможности инвестирования свободных денежных средств.

2. Почему акции считаются сравнительно рискованными вложениями?
3. На сайте Национального рейтингового агентства [www. ra-national. ru](http://www.ra-national.ru) найдите рейтинги эмитентов. Определите пять облигаций с наименьшим и наибольшим рисками на текущий момент.
4. Найдите на любом информационном сайте, например [www.quote. rbc.ru](http://www.quote.rbc.ru), курс акций, цена которых в последние 10 лет падает, и акций, цена которых растёт. На сколько выросла и упала цена этих акций за прошедший год?
5. Привлекая ресурсы сети Интернет, найдите лидеров роста и падения цен по ценным бумагам. Определите пять акций, цены на которые росли за последний год, и пять акций, цены на которые падали. Какие выводы можно сделать из анализа динамики этих цен?

2.3. Фондовый рынок

Основные вопросы

1. Что такое фондовый рынок и зачем он нужен?
2. Что такое биржа и зачем устраивают IPO?
3. Для чего нужен фондовый индекс?

Миллионы людей по всему миру участвуют в сделках с ценными бумагами. Независимо от места их нахождения и времени суток они покупают и продают акции, облигации и другие финансовые инструменты на триллионы долларов. Только вдумайтесь в эту цифру!

Вся совокупность отношений покупателей и продавцов ценных бумаг называется рынком ценных бумаг или **фондовым рынком**.

Фондовые рынки есть во всех развитых странах. Они делают экономику более эффективной благодаря тому, что сводят вместе тех, кому нужны деньги для развития (эмитентов), и тех, у кого их много (инвесторов).

Эмитент — это компания или государство, которое выпускает ценные бумаги (то есть проводит эмиссию/выпуск).

Эмитенты используют механизм фондового рынка для привлечения денег на развитие и финансирования своей деятельности. Они выбирают между двумя вариантами: взять деньги в долг у инвестора путём выпуска облигаций или продать часть бизнеса, выпустив акции.

Инвесторами на фондовом рынке могут быть как юридические лица — банки, инвестиционные фонды (институциональные инве-

сторы), так и физические лица (частные инвесторы). Используя механизм фондового рынка, инвесторы трансформируют свои сбережения в инвестиции с целью получения дохода.

Оперировать на фондовом рынке имеют право только профессиональные участники рынка ценных бумаг — специальные организации, деятельность которых лицензируется Банком России — главным банком страны. Их можно условно разделить на две категории: инфраструктуру рынка и участников торгов.

Для того чтобы рынок функционировал, необходимо организовать торговлю. Для этого существует фондовая биржа.

Фондовая биржа — организатор торговли на фондовом рынке. Это место, где встречаются продавцы и покупатели ценных бумаг. Такая встреча обычно носит виртуальный и анонимный характер. Торги на большинстве биржевых площадок проводятся в электронном виде.

Биржи бывают не только фондовыми. В зависимости от инструментов, которые на них торгуются, выделяют валютную биржу, товарную, а также биржу производных финансовых инструментов. При этом в мире давно сложилась тенденция слияния разных типов бирж в одну универсальную, имеющую разные виды площадок.

Так, главная биржевая площадка нашей страны — Московская биржа (www.moex.ru) — является универсальной. На ней размещены акции около 300 российских компаний («Газпрома», «Сбербанка», «Роснефти» и пр.), правительственные и корпоративные облигации, валюта, драгоценные металлы, ПИФы, ETF и другие финансовые инструменты.

Санкт-Петербургская биржа (www.spbexchange.ru) уникальна тем, что на ней можно купить акции глобальных компаний, в том числе Google, Apple, Facebook, Tesla и многих других.

Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа (www.spimex.com) является крупнейшей биржей реальных товаров в России. Здесь формируются цены на нефть, газ, бензин и другие нефтепродукты, а также на лес и стройматериалы.

На биржу попадают ценные бумаги далеко не всех компаний, а только прошедших процедуру *листинга*. Это проверка эмитента на соответствие жёстким требованиям биржи, после которой ценную бумагу включают в список допущенных к торгам.

Каждой ценной бумаге присваивается уникальный символ (тикер). Обычно это латинские буквы сокращённого или усечённого названия компаний («Сбербанк» — SBER, Google — GOOG, Tesla — TSLA, «Лукойл» — LKOH).

Если компания решает разместить свои акции на бирже впервые, то такое размещение будет называться первичным или IPO (Initial Public Offering — первичное публичное предложение). Это означает, что теперь акции этой компании сможет купить любой желающий.

Перед IPO представители компании обычно устраивают роуд-шоу (road show) — это серия встреч с потенциальными инвесторами и аналитиками с подробной презентацией деятельности компании.

Это интересно

В 2011 году состоялось IPO компании «Яндекс», в ходе первого дня торгов на американской бирже Nasdaq её акции прибавили в цене 55,4%. «Яндекс» привлёк 1,3 млрд долл. США, что стало вторым результатом среди интернет-компаний после Google, которая в 2004 году привлекла 1,67 млрд долл. США.

На несколько голов выше оказались результаты IPO социальной сети Facebook, которая в 2012 году провела крупнейшее среди технологических компаний размещение на сумму 18,4 млрд долл. США.

Абсолютный рекорд принадлежит китайскому онлайн-ритейлеру Alibaba, который в 2014 году привлёк 25 млрд долл. США на Нью-Йоркской фондовой бирже.

После IPO акции компании попадают на вторичный рынок, где их можно свободно покупать и продавать. Именно со вторичным рынком лучше всего знаком начинающий инвестор, поскольку торги на вторичном рынке ведутся ежедневно, тогда как IPO случается достаточно редко.

Какие преимущества компании даёт размещение акций на бирже?

Привлечение капитала: размещение акций позволяет компании получить доступ к капиталу гораздо большего круга инвесторов.

Рыночная оценка: наличие акций, торгуемых на рынке, даёт наиболее объективную оценку стоимости компании, которая может использоваться как инструмент оценки деятельности и мотивации менеджеров.

Повышение ликвидности капитала акционеров: они могут легко продавать свои акции, а банки гораздо охотнее выдают кредиты под залог акций котируемых (публичных) компаний, чем под залог закрытых компаний.

Компании, имеющие листинг на бирже, должны раскрывать всю важную информацию: финансовые отчёты, информацию о результатах собраний акционеров, о размере дивидендов и другие важные сведения. Эта информация должна быть доступна всем участникам рынка. Изучая её, они могут принимать взвешенные решения об инвестировании своих средств в ценные бумаги той или иной компании.

Если компания нарушает требования биржи, то биржа может применить процедуру *делистинга* — исключения акций или облигаций из списка торгуемых на бирже. Информация о листинге и делистинге доступна любому пользователю.

Таким образом, биржа не только организует размещение ценных бумаг и последующие торги, но и контролирует надёжность и прозрачность всех процессов.

Также почти каждая биржа рассчитывает фондовые индексы. Что это такое и для чего они нужны?

Фондовый индекс — это показатель изменения цен определённой группы ценных бумаг. Состав индекса определяет, какую информацию можно получить, наблюдая за его динамикой.

Существуют общие индексы, отражающие усреднённое движение цен акций всего рынка, отраслевые индексы, отражающие движение цен компаний одной отрасли, индексы облигаций и других инструментов. С помощью этих индексов аналитики и инвесторы могут охарактеризовать направление и «скорость» движения рынка, отрасли или региона в целом.

На Московской бирже есть два главных индекса — индекс ММВБ, рассчитываемый в рублях на основе цен акций 30 крупнейших российских компаний, и индекс РТС, рассчитываемый в долларах США на основе цен акций 50 российских компаний.

Индексы обычно измеряются в процентах, и начальное значение индекса принимается равным 100%.

Первый в истории и самый известный американский фондовый индекс Доу — Джонса начал свой отсчёт 26 мая 1896 года со 100%, а 31 августа 2016 года он составлял 18400,14%. Индекс показывает, что цены на американском рынке акций за эти 120 лет выросли в 184 раза.

Фондовые индексы являются ориентиром для многих паевых фондов. Существуют даже индексные фонды, портфель которых полностью повторяет состав и пропорции определённого индекса.

Это интересно

Ротшильды — одна из богатейших семей в мире — в начале XIX века провернули операцию на Лондонской бирже, благодаря которой завладели почти всей Британией. К началу Наполеоновских войн (1803—1815) Ротшильды уже обладали значительным богатством и добились успеха в торговле золотом. Братья координировали деловую активность по всему континенту и развили сеть из агентов, поставщиков и курьеров для транспортировки слитков по всей воюющей Европе. Семейная агентурная сеть также обеспечивала Натана Ротшильда политической и финансовой информацией раньше всех. Так произошло и в тот день, когда Натан получил новость о победе Веллингтона в битве при Ватерлоо на целый день раньше официального послания правительства и сразу же поспешил на биржу.

Все взгляды были направлены на него, так как все знали, что влиятельная семья всегда знает больше других. Ротшильд, выглядевший крайне напряжённо, внезапно для всех начал продавать свои ценные бумаги. Видя это, остальные участники биржи были уверены, что это неспроста. Напряжение подогревалось слухами о победе Наполеона и приближающемся к Англии французском флоте, которые распространялись агентами Ротшильда. В итоге произошла паника и рынок стремительно рухнул. После значительного снижения цены Натан через своих агентов начал тайно скупать подешевевшие бумаги. После того как в город приехал гонец правительства и опроверг слух, цены вернулись на место, а семья Ротшильдов получила полный контроль над рынком и прибыль в огромных размерах.

Сегодня все ценные бумаги, торгуемые на бирже, являются бездокументарными, то есть владение ими подтверждается не бумажным сертификатом, напечатанным в типографии, а выпиской из электронной базы владельцев ценных бумаг (реестра) или из депозитария.

Реестр — список владельцев акций и облигаций. Он позволяет идентифицировать владельцев, количество и категорию принадлежащих им ценных бумаг. Реестр ведёт специальная организация, которая называется держателем реестра или регистратором. Чтобы получить выписку, которая подтверждает наличие ценных бумаг, инвестору необходимо направить регистратору запрос на предоставление информации.

Депозитарий — фирма при бирже, которая хранит ценные бумаги и ведёт учёт сделок по их купле-продаже.

Если регистратор ведёт список владельцев той или иной ценной бумаги, то депозитарий учитывает, сколько акций принадлежит тому или иному лицу.

В течение торговой сессии один и тот же инвестор может неоднократно купить и продать несколько ценных бумаг. Таких операций тысячи. При больших оборотах на бирже расчёты между инвесторами должны осуществляться быстро, без ошибок и в крупных масштабах. Поэтому при бирже функционирует фирма, занимающаяся расчётом по сделкам с ценными бумагами, — клиринговая палата.

Прямой доступ на биржу имеют только брокер и дилер. Они являются участниками торгов на бирже.

Дилер — фирма, которая осуществляет операции с ценными бумагами за свой счёт в своих интересах. Дилером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией.

Брокер — это фирма-посредник между биржей и инвесторами. Брокер совершает сделки с ценными бумагами по поручению клиента и за это берёт комиссию. Самостоятельно принимать решения о покупке или продаже ценных бумаг он не может.

Брокерскую и дилерскую деятельность чаще всего совмещают.

Как физическое лицо может купить ценные бумаги на бирже?

Физическое лицо может совершать операции на фондовом рынке только через посредника. Им может быть брокер или доверительный управляющий. Прежде чем выбрать одного из них, инвестору необходимо понять, хочет ли он сам принимать решения об инвестициях или доверить это дело профессионалам.

Регулируется фондовый рынок Центральным банком Российской Федерации. Его функция — устанавливать общие правила и нормы функционирования рынка и осуществлять контроль и надзор за фондовым и другими финансовыми рынками (www.cbr.ru).

Контролем рынка занимаются также саморегулируемые организации. В их задачу входят развитие и совершенствование системы регулирования рынка и контроль за деятельностью его участников. Например, к ним относятся Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР, www.naufor.ru) и Национальная лига управляющих (НЛУ, www.nlu.ru).

Развитый фондовый рынок обеспечивает эффективное распределение ресурсов в экономике страны, тем самым делает её сильнее, а общество богаче. Рынок в России в этом плане далёк от совершенства. Менее 1% населения вкладывают свои сбережения в фондовый рынок, а совокупная стоимость всех компаний на нём составляет меньше стоимости одной компании Apple.

Для того чтобы наладить механизм фондового рынка, государство принимает ряд мер, направленных на повышение финансовой грамотности и стимулирование населения к инвестированию на фондовом рынке. К таким мерам относится изменение в законодательстве, которое позволяет открывать счёт на бирже через Интернет, а также налоговые льготы для инвесторов. Далее об этих мерах будет рассказано более подробно.

РЕЗЮМЕ

Фондовый рынок — это рынок, на котором осуществляется купля и продажа ценных бумаг и других финансовых инструментов. Торговлю организует на фондовом рынке биржа.

Компании проводят на бирже первичное размещение своих акций (IPO) с целью привлечения капитала. Ценные бумаги допускают к торгам на бирже только после прохождения процедуры листинга — проверки эмитента на соответствие требованиям биржи.

Движение общего уровня цен на фондовом рынке показывает фондовый индекс, рассчитываемый на основе изменения цен определённой группы ценных бумаг.

Список владельцев ценных бумаг ведёт регистратор. Депозитарий хранит ценные бумаги клиента и ведёт учёт операций с ними. Клиринговая палата производит расчёты между участниками торгов.

Участниками торгов могут быть только дилер и брокер. Дилер проводит операции за свой счёт и в своих интересах, а брокер — в интересах клиента и за его счёт.

Чтобы выйти на фондовый рынок, инвестор должен обратиться к одному из торговых агентов-посредников: брокеру или доверительному управляющему, о чём будет подробно рассказано в следующих параграфах.



Практикум

1. Дайте определение рынка ценных бумаг. Какие экономические отношения составляют основу этого рынка?
2. Как вы думаете, почему фондовый рынок называется фондовым?
3. Какие основные компоненты инфраструктуры фондового рынка вы знаете?
4. Вспомните три известные вам компании (или бренды, принадлежащие этим компаниям). Выясните, на какой бирже размещены их акции. Есть ли эти акции на российских биржах? Информация

об акциях на российских биржах есть на сайтах www.moex.com и www.spbexchange.ru.

5. На любом информационном сайте по финансовым рынкам (например, www.investing.com) найдите данные об американских и российских фондовых индексах (ММВБ, РТС, Dow Jones Industrial Average, Nasdaq и SP 500). Постройте графики их изменения за последние 20 лет. Какова тенденция индексов за этот период? Насколько различается динамика индексов? Определите низшую и высшую точки за этот период. О чём они свидетельствуют?

2.4. Сделки на бирже

Основные вопросы

1. Как начать инвестировать на бирже?
2. Как и почему изменяются цены на рынке?
3. Как выбрать брокера?

Как было отмечено в предыдущем разделе, самостоятельно совершать операции на бирже физическое лицо может только через брокера.

Чтобы получить доступ к бирже, нужно заключить договор брокерского обслуживания. В соответствии с договором брокер откроет вам брокерский счёт клиента и счёт ДЕПО в депозитарии биржи.

Брокерский счёт — счёт клиента в системе внутреннего учёта брокерской фирмы, на котором хранятся денежные средства и отражаются операции купли-продажи ценных бумаг и иные операции, проводимые брокером по поручению клиента.

Счёт ДЕПО — счёт клиента в депозитарии, на котором хранятся принадлежащие ему ценные бумаги.

Индивидуальный инвестиционный счёт (ИИС) — это брокерский счёт с налоговыми льготами. В отличие от обычного брокерского счёта, ИИС у каждого человека может быть только один.

Чтобы получить льготу, нужно:

- пополнить счёт (не больше чем на 400 тыс. р. в год);
- не снимать деньги 3 года.

Существуют льготы двух типов (А и Б) на выбор.

Тип А — ежегодный возврат налогов на доходы, которые человек заплатил за соответствующий год в размере 13% от внесённых средств. То есть максимум $13\% \times 400 \text{ тыс.} = 52 \text{ тыс. р.}$ в год.

Тип Б — освобождение инвестиций от налога на доход.

Тип А больше выгоден людям, у которых есть стабильная официальная работа, где они платят налоги.

Тип Б выгоден тем, кто рассчитывает на долгосрочные инвестиции (более 12 лет) или на большой доход (больше 100%).

ИИС — это новый инструмент для формирования долгосрочных сбережений граждан и серьёзный конкурент банковскому депозиту. Сочетание ИИС и облигаций может приносить от 20% годовых. Введением льгот государство оказывает поддержку, которая поможет увеличить приток денег на фондовый рынок, что будет способствовать развитию экономики России.

После того как счета открыты, инвестор может совершать операции по покупке и продаже ценных бумаг и других доступных финансовых инструментов. Для этого достаточно подать поручение на сделку брокеру.

Поручение может быть подано по телефону или через компьютерную программу удалённого доступа к торгам (биржевой терминал), а также с помощью мобильного приложения. В первом случае заявку на сделку клиент передаёт брокеру голосом по телефону. В других случаях заявка отправляется из программы/приложения прямо на биржу.

Существует множество торговых платформ, предназначенных для работы на российских биржах через Интернет.

Самый популярный торговый терминал в России — QUIK. С помощью него инвесторы получают доступ к большинству биржевых площадок России. Несмотря на распространённость, QUIK является профессиональным инструментом, и, чтобы разобраться в нём, потребуется просмотр обучающих роликов и помощь технической поддержки брокера.

Плюсом является то, что эта платформа есть у всех брокеров и в ней доступен абсолютно весь торговый функционал.

Совсем недавно в России стали появляться новые платформы для инвестиций, в том числе мобильные, ориентированные на простых людей. В них сделаны значительно более удобные и понятные интерфейсы для совершения сделок и управления своим портфелем, предусмотрены системы персональных рекомендаций и обучающие элементы.

Торги большинством инструментов организованы в форме непрерывного аукциона. Покупатели и продавцы одновременно отправляют в торговую систему тысячи заявок на покупку и продажу. Главным образом заявки делятся на два типа — лимитные и рыночные. Лимитная заявка — это заявка, в которой указано,

Стакан цен

USDRUB TOM [ETC] K...		
Продаж	Цена	Покупка
4 000	49,8085	
500	49,8040	
1 000	49,7900	
350	49,7870	
222	49,7865	
553	49,7695	
50	49,7585	
100	49,7525	
100	49,7490	
100	49,7485	
50	49,7415	
299	49,7400	
	49,7115	100
	49,7110	704
	49,7105	660
	49,7100	100
	49,7090	50
	49,7075	60
	49,7060	100
	49,7035	50
	49,7030	60
	49,7015	100

Курсы валют в обменном пункте

ОБМЕН ВАЛЮТЫ	
ДОЛЛАР США	
ПОКУПКА	61.65
ПРОДАЖА	63.05
ЕВРО	
ПОКУПКА	68.90
ПРОДАЖА	70.50

сколько и по какой цене следует купить или продать. Если нет никого, кто готов по указанной цене совершить сделку, то заявка попадает в биржевой стакан — таблицу заявок на покупку и продажу в режиме реального времени.

На рисунке изображён реальный стакан цен по доллару США на Московской бирже за ноябрь — декабрь 2014 года. В стакане видны заявки от желающих купить и продать доллары по разным ценам в разном количестве.

Количество всегда указывается в лотах, потому что все ценные бумаги и валюта торгуются на бирже лотами. В одном лоте обычно 10,100 или 1000 ценных бумаг. В данном случае речь идёт о валюте: 1 лот = 1000 долл. США.

Красная зона — это ближайшие заявки продавцов. Они хотят продать доллары по определённой цене и ждут, когда на них найдётся покупатель. Аналогично зелёная зона — это ближайшие заявки от покупателей.

Ближайшие цены покупки и продажи называются рыночными ценами (текущими). Например, мы видим, что прямо сейчас на рынке готовы продать 299 лотов (то есть 299×1000 долл. США = 299 000 долл. США) по цене 49,74 (цена ask — цена продажи), а купить готовы 100 лотов (100 000 долл. США) по цене 49,7115 (цена bid — цена покупки).

Такая ситуация, когда купить валюту готовы по низкой цене, а продавать по более высокой, напоминает пункт обмена валюты банка. При этом разница между ценой покупки и продажи (спред) в пункте обмена валюты в несколько раз выше, чем на бирже.

Это интересно

Большой поток заявок на продажу и покупку актива свидетельствует о его ликвидности. Самые ликвидные акции — у крупных и стабильных эмитентов. Их называют «голубые фишки» или blue chips. Этот термин попал на биржу из карточной игры в покер, где имеются фишки обычно трёх цветов: белые (1 долл.), красные (5 долл.) и самые дорогие — голубые (10 долл.).

Рыночная заявка — это заявка на покупку/продажу, которая исполняется сразу же по самой выгодной текущей (рыночной) цене. Именно такие заявки влияют на цену.

Если бы в тот момент, который зафиксирован на рисунке, какой-либо участник торгов отправил заявку на покупку 3000 лотов (3 млн долл. США) по текущей цене, то она бы полностью поглотила заявки на продажу вплоть до цены 49,8040, вызвав тем самым рост цены на 6 к.

Таким образом, цена на актив растёт, когда участники скупают предложенные ценные бумаги/валюты/товары независимо от их цены и делают это активнее (в большем объёме), чем продавцы.

Чтобы проще понять этот механизм, представьте человека, идущего вверх по движущемуся вниз эскалатору в метро. Визуально человек всё время остаётся на одном месте, так как он идёт с той же скоростью, что движется эскалатор. Это похоже на равновесную цену — когда покупатели и продавцы имеют одинаковое представление о справедливой в данный момент цене, они покупают и продают, но цена не изменяется. Как только человек увеличит свой темп, он начнёт двигаться вверх против движения эскалатора. Чем больше его усилия, тем быстрее он будет подниматься.

Покупателей и продавцов называют также быками и медведями. Когда рынок растёт, говорят «быки сильнее медведей» или «бычий рынок», а когда рынок падает и соответственно сила на стороне медведей — «медвежий рынок».

Это интересно

У крупных трейдеров, которые совершают сделки от лица банков и больших инвестиционных фондов, иногда случаются ошибки «толстого пальца», когда вместо планируемых, например, 10 млн долл.

США на покупку они указывают 100 млн долл. США, вызывая тем самым огромный всплеск цен на рынке. В 2010 году такая ошибка привела к тому, что американский рынок за несколько минут рухнул на 10%, а трейдер потерял много денег.

Очевидно, что на рынке цена зависит от спроса и предложения. Главным для всех является вопрос: что влияет на желание участников рынка покупать или продавать, то есть какие факторы изменяют спрос, а какие — предложение?

Эти факторы можно разделить на три уровня: макроэкономические, отраслевые факторы и уровень отдельной фирмы.

Макроэкономические факторы: инфляция, безработица и экономический рост, уровень процентных ставок, настроение потребителей и бизнеса, денежно-кредитная политика центрального банка, политическая обстановка — в общем, всё, что описывает или влияет на состояние экономики мира или отдельной страны в целом.

Отраслевые факторы: размер рынка, его доля в экономике страны и мира, прибыль отрасли и её рентабельность, стадия развития, конкурентная среда и специфические факторы отрасли.

Факторы фирмы: её финансовое положение, прибыль, рентабельность, доля рынка, качество менеджмента и персонала, уникальность продукта/технологии, платёжеспособность клиентов и надёжность поставщиков. Если эмитент — государство, то играет роль политика и экономика на федеральном, региональном и местном уровнях.

Сама по себе цена актива также может являться фактором, влияющим на спрос и предложение. Так, если в результате паники во время кризиса цены очень сильно падают, то в какой-то момент появляются участники, считающие, что актив недооценён, и покупают.

В силу разных взглядов каждого участника рынка на эти факторы, а также ввиду непредвиденных событий («чёрных лебедей»), невозможно составить модель, которая бы со 100%-й вероятностью определяла будущие цены. Именно поэтому следить за ситуацией и вовремя реагировать не менее важно, чем проводить первичный анализ.

При инвестировании в компанию важно, чтобы у неё был потенциал роста стоимости и/или потенциал стабильных дивидендных выплат из прибыли. Поэтому нужно внимательно проанализировать как перспективы роста экономики и отрасли, так и способность компании на этом рынке расти, увеличивая долю рынка и прибыль.

Цены облигаций напрямую зависят от уровня процентных ставок в стране. Ставки могут повышаться и понижаться, что будет отражаться на стоимости облигаций.

Если инвестор купил облигацию со ставкой купона 10% годовых, а процентные ставки вдруг выросли, то у новых облигаций ставки тоже будут выше. Спрос на более доходные облигации вырастет, так как они более выгодны, и теперь, чтобы продать свои облигации, инвестору придётся снизить цену. И обратная ситуация: если ставка процента уменьшится, то ценность облигаций инвестора повысится и он может продать их дороже.

Для защиты инвестора от рисков изменения стоимости облигаций существуют облигации с переменным купоном, который изменяется вслед за изменением ставок на рынке. Таким образом, если ставки будут расти, то и ваш доход будет расти, а если падать, то и ваш доход будет снижаться.

Многие брокеры размещают на интернет-сайтах подробные аналитические обзоры рынков и эмитентов, комментарии своих экспертов, что может значительно облегчить процесс анализа эмитентов перед принятием инвестиционного решения.

От брокера зависит качество и скорость исполнения заявок, своевременность получения биржевой информации и сохранность средств. Для правильного выбора брокера нужно оценить его, исходя из некоторых простых критериев.

Профиль. Определитесь, на какие рынки вы хотите получить доступ. Так, возможность купить акции глобальных компаний (Google, Facebook, Ferrari и пр.) есть только у брокеров, аккредитованных на Санкт-Петербургской бирже. Их список можно найти на сайте www.spbexchange.ru в разделе «Участники».

На сайте Московской биржи www.moex.com в разделах «Участники торгов», «Ведущие операторы» и «Рейтинг активности» можете узнать, какие брокеры дают доступ на фондовый и валютный рынки и насколько они на этом рынке активны.

Тарифы. При выборе тарифа необходимо учитывать:

- комиссию по инструментам, которые вы планируете использовать. Как правило, она составляет от 0,01 до 0,3% суммы сделки в зависимости от оборота и пакета услуг. Обратите внимание, включены ли в комиссию биржевые сборы;
- входят ли в тариф ежемесячная абонентская плата, комиссии за депозитарное обслуживание и за ввод/вывод средств и торговый терминал;
- предлагаются ли дополнительные услуги (если чувствуете необходимость, например, в профессиональных консультациях аналитиков) и пр.

Оцените полную стоимость услуг по тарифу, сложив все эти затраты. Сравните и выберите тот, который является наиболее выгодным для ваших целей. Стоит отметить, что всегда есть возможность сменить тарифный план. Однако обычно для этого нужно прийти в офис с паспортом.

Надёжность. Посмотрите рейтинги надёжности и рэнкинги по размеру инвестиционных компаний на сайте Национального рейтингового агентства в разделах «Рейтинги» — «Инвестиционные компании», а также «Рэнкинг ИК» (www.ra-national.ru). Рейтинги и рэнкинги также публикует на своём сайте рейтинговое агентство «Эксперт РА» (www.raexpert.ru).

Проверьте наличие действующей брокерской лицензии на сайте Банка России (www.cbr.ru) в разделе «Финансовые рынки».

Членство в НАУФОР (Национальной ассоциации участников фондового рынка) также важно — www.naufor.ru в разделе «Члены НАУФОР».

Технические сервисы (личный онлайн-кабинет, удобный сайт, сервисы для онлайн-доступа к торгам, в том числе мобильное приложение).

Качество службы поддержки. Его можно оценить, во-первых, позвонив в брокерскую компанию с просьбой, например, помочь разобраться с тарифами, а во-вторых, почитав отзывы в Интернете.

Возможность открыть счёт онлайн. С 2015 года на законодательном уровне стало возможно открывать брокерские счета онлайн по паспорту. Некоторые брокеры уже реализовали такую возможность.

Возможность открыть индивидуальный инвестиционный счёт (ИИС) для получения налоговых льгот.

Доступность офиса. Хотя при наличии онлайн личного кабинета потребность в нём минимальна, возникают ситуации, при которых, например, необходимо срочно переоформить какие-нибудь документы, и тогда визита в офис не избежать.

Минимальный порог денежных средств, необходимых для начала инвестирования. У многих брокеров этот порог отсутствует. Однако, если вы планируете начать с незначительных сумм, стоит обратить на это внимание.

Наиболее вероятно, что ваш выбор падёт на одну из этих компаний. Стоит отметить, что для удобства можно открыть несколько счетов у разных брокеров, так как за само наличие счёта плату не берут.

Чтобы начать самостоятельно инвестировать на бирже, необходимо выбрать брокера, заключить с ним договор, по которому брокер откроет инвестору брокерский счёт и счёт ДЕПО, где будут храниться ваши деньги и ценные бумаги. Также можно открыть особый вид брокерского счёта — индивидуальный инвестиционный счёт, который предоставляет налоговые льготы на доходы, полученные по операциям с ценными бумагами на этом счету.

Чтобы купить ценные бумаги, необходимо подать поручение. Его можно подать голосом по телефону или через специальную программу — биржевой терминал.

Эта заявка, как и тысячи других, попадает на биржу. Если в заявке была указана конкретная цена покупки или продажи, но по такой цене сейчас никто не готов покупать и продавать, то заявка инвестора попадает в биржевой стакан, где будет ожидать исполнения. Если же инвестор хочет купить по текущей (рыночной) цене, то он отправляет рыночную заявку и она исполнится сразу.

Именно благодаря рыночным заявкам и меняется цена, если количество, указанное в заявке, превышает количество, которое предлагается по ближайшей цене в стакане. Таким образом, цены на рынке меняются под воздействием спроса и предложения. Чем спрос по рыночным ценам активнее предложения, тем сильнее растёт цена.

Спрос и предложение определяют различные факторы: макроэкономические, отраслевые и факторы конкретного эмитента. Даже зная факторы, предсказать цены со 100%-й вероятностью невозможно, так как реакцию на эти факторы всех участников не всегда можно предугадать.

Однако в общей тенденции цены на акции растут, если компания развивается и у неё есть потенциал развития и наращивания прибыли. Цены на облигации полностью зависят от уровня процентных ставок в стране и финансового положения конкретного эмитента.

При выборе брокера необходимо опираться прежде всего на его надёжность, а также определить его профиль, качество и стоимость услуг.



Практикум

1. Выберите брокерскую компанию согласно критериям, указанным в параграфе. Что явилось главным критерием при выборе?
2. Найдите информацию о том, какой брокер является ведущим по количеству клиентов; по оборотам на фондовом рынке; лидером по количеству ИИС.

3. Какие брокеры реализовали возможность удалённого открытия брокерских счетов?
4. Как определяются курсы валют на валютной бирже?
5. Каким образом государство может регулировать курсы валют?

2.5. Доверительное управление

Основные вопросы

1. Что такое доверительное управление?
2. Что такое инвестиционные фонды и ETF?
3. Как выбрать доверительного управляющего?

Инвестиции, безусловно, требуют определённых знаний и времени. Для тех, кто не хочет или не может тратить свои ресурсы на обучение работе на фондовом рынке, погружаться в теорию финансов, анализ компаний и экономики в целом, существуют услуги по управлению активами инвестора — доверительное управление.

Эти услуги могут оказывать только управляющие компании (УК) с лицензией на доверительное управление от Банка России, а непосредственно решать, куда инвестировать активы, будет сотрудник компании — профессиональный управляющий с аттестатом специалиста по управлению активами от Центрального банка Российской Федерации.

Чтобы передать деньги в управление, необходимо заключить договор, который наделяет управляющего правом принимать решения о покупке и продаже ценных бумаг в интересах клиента.

Управляющая компания предлагает клиенту на выбор несколько стратегий, в соответствии с которыми она будет управлять деньгами. Они различаются по риску и потенциальной доходности — от консервативных, основанных на надёжных вложениях (в основном в облигации), до крайне агрессивных, с использованием высокорискованных деривативов.

За свои услуги доверительный управляющий берёт с клиента плату: процент от дохода (от <1 до 50%) и плату за управление, которая взимается независимо от того, есть доход или нет. У некоторых управляющих компаний плата за управление отсутствует.

Доверительный управляющий не имеет прямого доступа на биржу, а ведёт свою деятельность через брокера. Большинство крупных управляющих компаний являются частью финансовой структуры, которая занимается широким спектром финансовых

услуг. Так, управляющая компания «Сбербанк управление активами» совершает операции через инвестиционный банк «Сбербанк СІВ», имеющий брокерскую лицензию.

Минимальная сумма инвестиций в доверительном управлении довольно высока (обычно от 1 млн р.). Это объясняется тем, что компаниям невыгодно брать в управление меньшую сумму, так как доход от маленькой суммы незначителен, а затраты на обслуживание велики.

Для доверительных услуг характерна закономерность: чем выше объём вложений, тем меньше комиссионный процент. Таким образом, услуги доверительного управления больше подходят состоятельным людям, которые не хотят или не могут заниматься активным управлением своих сбережений.

Для того чтобы снизить затраты на управление деньгами клиента, были придуманы паевые инвестиционные фонды — это форма коллективного инвестирования, при котором деньги множества инвесторов объединяются в единый фонд под управлением профессионального управляющего и вкладываются в различные активы.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) состоит из паёв (долей), которые распределены между его участниками (инвесторами). Пай — это ценная бумага, которая подтверждает долю собственности в ПИФе. Похожа на акцию, но акция — это доля в компании, а ПИФ не является компанией — это имущество (деньги инвесторов и то, что на них купили: акции, облигации, недвижимость и т. д.). По сути это инвестиционный портфель, сформированный из денег инвесторов.

ПИФы — самый распространённый вид инвестиционных фондов в России. В них находится около 500 млрд р. наших граждан.

Управляющая компания может создать несколько ПИФов. Управляющие компании публикуют и предъявляют всем заинтересованным лицам (прежде всего инвесторам) информацию о своей деятельности по управлению паевыми фондами.

Управляющим компаниям запрещено давать какие-либо гарантии, обещания и предположения о будущей доходности паевых фондов под их управлением, а также делать заявления о будущих инвестициях, содержащие гарантии безопасности инвестиций и размеров доходов. В распространяемой информации должно содержаться положение о том, что стоимость паёв может увеличиваться и уменьшаться, что результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, а государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые фонды.

Одно из самых больших преимуществ паевых инвестиционных фондов — это их информационная открытость. Вся информация, связанная с деятельностью управляющей компании и паевого инвестиционного фонда, должна раскрываться в соответствии с законом.

Управляющая компания публикует очень полезный документ, в котором содержится почти вся необходимая инвестору информация о паевом фонде, — Правила доверительного управления паевым инвестиционным фондом, или Инвестиционная декларация.

Паевые инвестиционные фонды бывают трёх типов: открытые, интервальные и закрытые.

В открытом фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай в любой рабочий день.

В интервальном фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай только в определённые сроки (интервалы). Этот интервал обычно составляет 1—2 недели и открывается не реже одного раза в год (обычно 2—4 раза в год). Даты открытия и закрытия интервала фиксированные, они прописаны в Правилах доверительного управления фондом.

Закрытые ПИФы создаются под какой-то проект, и управляющая компания вернёт деньги только после завершения этого проекта. Однако пайщики могут продать пай на рынке. Такое правило позволяет покупать значительные пакеты акций или недвижимости, не заботясь об их ликвидности и не опасаясь внезапного оттока средств пайщиков.

Одно из основных преимуществ инвестиций в ПИФы — управляющие могут вкладывать деньги в самые разнообразные активы, которые недоступны обычному инвестору в силу высокой стоимости или законодательных ограничений. ПИФ недвижимости, например, позволяет купить небольшую частичку целого торгового или бизнес-центра в Москве, вложив всего около 1000 р.

Фонды могут вкладывать деньги в стартапы или предметы искусства: картины, скульптуры, почтовые марки, старинные книги, монеты и т. д.

Существует также Фонд фондов, который вкладывает средства пайщиков в паи других фондов.

Индексный фонд формирует портфель из акций, входящих в какой-либо фондовый индекс, при этом полностью повторяя его структуру. То есть если в индексе РТС доля акций «Газпрома» равна 15%, то и фонд купит акции «Газпрома» на 15% своих

средств. Сегодня фонды, построенные на индексе, весьма популярны во всём мире. Основная причина этого заключается в том, что благодаря автоматизации управления фондом (алгоритм покупки по составу индекса) снижаются расходы на содержание, а следовательно, и комиссионные для клиентов. Кроме того, даже при небольшой сумме инвестиций индексный фонд позволяет качественно диверсифицировать портфель.

Диверсификация — инвестирование средств в разнообразные активы с целью снижения рисков.

Хедж-фонд — инвестиционный фонд, ориентированный на максимизацию доходности при заданном риске или минимизацию рисков для заданной доходности. Используемые сложные торговые стратегии часто включают высокорискованные финансовые инструменты.

Инвестирование в некоторые виды фондов (например, венчурные и хедж-фонды) является высокорискованным, поэтому такое инвестирование разрешено законом только в форме закрытых ПИФов, в которых порог стоимости пая может быть установлен не ниже 1 млн р., что доступно только квалифицированным инвесторам.

Квалифицированный инвестор — это статус инвестора, установленный законом, при котором инвестору доступны более рискованные инструменты. Квалифицированными считаются те инвесторы, кто имеет либо подтверждённые образованием или опытом работы знания финансового рынка, либо опыт инвестиций в ценные бумаги от 6 млн р.

Как определить стоимость пая и доход по нему?

Стоимость инвестиционного пая равна стоимости чистых активов (СЧА) фонда на один пай. СЧА — это все активы фонда за минусом его обязательств.

Помимо комиссии, которую инвестор заплатит управляющей компании за управление и за успех, у ПИФа будут ещё дополнительные расходы.

Надбавка — денежные средства, уплачиваемые инвестором сверх стоимости покупаемых инвестиционных паёв в ПИФе как вознаграждение за принятие заявки на приобретение. Её размер не должен превышать 1,5% расчётной стоимости покупаемого инвестиционного пая.

Скидка — денежные средства, удерживаемые при возврате пая в фонд с целью вернуть вложенные средства. Её размер не должен превышать 3% расчётной стоимости выкупаемого инвестиционного пая.

Пример

СЧА ПИФа «Финансовая независимость» — 100 млн р. Количество паёв — 100 тыс. Комиссия фонда — 3% от средней стоимости СЧА за период. Надбавка не взимается. Скидка при предъявлении к погашению менее чем через 365 дней — 0,25%.

Инвестор купил 10 паёв.

Стоимость пая равна: $100 \text{ млн р.} : 100 \text{ тыс. паёв} = 1000 \text{ р. за пай.}$

Инвестор заплатил 10 тыс. р.

Через 366 дней стоимость пая выросла до 1920 р., и инвестор решает продать пай.

Комиссия равна: $3\% \times (10\,000 + 19\,200) : 2 = 438 \text{ р.}$

Скидка не взимается, так как прошло больше 365 дней.

Итого доход: $19\,200 - 10\,000 - 438 = 8762 \text{ р., или } 8762 : 10\,000 = 87,62\%.$

После уплаты налога на доходы (13%) остаётся прибыль:

$8762 - 13\% = 7623 (+76,23\% \text{ годовых}).$

Паи инвестиционного фонда можно купить на бирже так же, как и акции. На Московской бирже уже размещены 8 открытых, 4 интервальных и около 100 закрытых ПИФов. Преимущество в количестве закрытых ПИФов объясняется тем, что открытые ПИФы можно погашать всегда, а интервальные — несколько раз в год, тогда как погашать закрытые возможности нет — требуется рынок, на котором можно перепродать пай.

При покупке ПИФа вживую договор оформляется несколько дней, и есть риск, что за это время его цена вырастет. При продаже деньги также возвращают не сразу, и инвестор несёт риск потери их стоимости. На бирже — всё иначе: возможность купить и продать здесь и сейчас обеспечивает ликвидность вложений.

Также на Московской бирже торгуются иностранные инвестиционные фонды — Exchange Traded Funds (ETF) (фонды, торгуемые на бирже). Они дают возможность вложиться в рынки Австралии, Китая, Германии, Великобритании, Японии и США, а также в золото и долларовые облигации.

ETF очень похож на ПИФ. Но есть ряд различий: цена акций ETF меняется в течение дня; цены на ПИФы изменяются скачками по дням после пересчёта СЧА фонда; надбавки и скидки не взимаются, а комиссия ETF ниже, чем ПИФ (до 0,5%).

У владельца ценных бумаг ETF есть возможность систематически получать дивиденды.

Прозрачность структуры инвестиционного портфеля ETF фонда в режиме онлайн обеспечивает возможность увидеть, чем владеет фонд и в каком количестве.

Своеобразной формой коллективных инвестиций можно считать покупку акций инвестиционной компании (например, АФК Системы). Успешная инвестиционная компания занимается вложениями в самые разные отрасли экономики — от сельского хозяйства до переработки мусора. Однако, покупая акции инвестиционной компании, вы не можете выбрать какую-то конкретную стратегию, как в случае с ПИФаами, а вкладываете средства в компанию в целом.

Это интересно

Berkshire Hathaway — это всемирно известная инвестиционная компания одного из самых богатых людей на планете — Уоррена Баффета, который сделал своё состояние именно на инвестициях. Его главный подход к инвестициям: нужно инвестировать в тот бизнес, который понятен и создаёт ценность. За 44 года стоимость его компании выросла в 3400 раз (на 340 000 %), то есть всего 1000 долл. США, вложенных в конце 1972 года, превратились бы в 3,4 млн долл. США. Хорошая пенсия, не правда ли?

В настоящее время Berkshire владеет множеством компаний в различных отраслях экономики — от кондитерского дела до железных дорог и ЖКХ. В её портфеле есть акции таких компаний, как Apple, Coca-Cola, VISA и IBM.

Ежегодные собрания акционеров компании посещают в среднем 20 тыс. человек. В 2007 году количество участников составило рекордное количество — 27 тыс. Собрания получили шутовское прозвище «Рок-фестиваль для капиталистов».

Надёжность ваших вложений напрямую зависит от качества выбранной управляющей компании, поэтому к её выбору необходимо подойти серьёзно.

Как выбрать доверительного управляющего?

Независимо от того, хотите вы получить услугу простого доверительного управления или купить пай инвестиционного фонда, при выборе управляющего необходимо опираться на три главных критерия — надёжность, доходность и стоимость услуг.

Вы можете получить информацию о рейтингах надёжности управляющих компаний, зайдя на сайт pif.investfunds.ru или

www.nlu.ru. Выбирайте компании с высоким рейтингом надёжности.

На тех же сайтах есть ранжирование по СЧА и доходности паевых фондов в их управлении. Большой объём активов свидетельствует о доверии со стороны инвесторов, а доходность — об успешном управлении. Учтите, что доходность в прошлом не гарантирует доходности в будущем. Посмотрите на доходность по ПИФам в разные периоды времени. Выбирайте те компании, которые стабильно приносили высокий доход. Исключите те, которые несли убытки или имеют низкую СЧА.

Зайдите на сайты управляющих компаний, выпишите информацию о стоимости услуг и сравните их между собой. Учитывайте комиссию за управление, за успех, а также скидки, надбавки и налоги. Также помните, что депозитарий возьмёт за услуги хранения ваших ценных бумаг 0,03—0,08% годовых от их рыночной стоимости. Сравните полученные результаты.

Убедитесь, что выбранные управляющие компании имеют действующие лицензии доверительного управляющего от Банка России (www.cbr.ru).

Договоры доверительного управления и обслуживания заключаются на определённый срок. По его истечении всегда можно поменять агента, если он чем-либо не устраивает.

РЕЗЮМЕ

Доверительное управление — это услуги профессиональных управляющих компаний по управлению активами инвестора. Совместно с управляющим инвестор выбирает подходящую инвестиционную стратегию — от консервативной до крайне агрессивной. Использование услуг управляющего подходит тем, кто не хочет или не может тратить свои ресурсы на самостоятельное управление своими деньгами, изучение финансов, анализ эмитентов и рынка.

Но за профессиональное управление деньгами и экономию времени придётся заплатить и поделиться доходом.

Если личное доверительное управление достаточно дорого и имеет высокий порог входа, то управляющая компания может предложить вложение в паевой инвестиционный фонд. Разнообразие активов, входящих в состав ПИФа (от широкого портфеля акций и облигаций российской и зарубежных экономик до недвижимости и предметов искусства), позволяет инвестировать небольшие суммы (от 1000 р.) и диверсифицировать риски.

По времени, когда можно купить/продать ПИФ, различают открытые, интервальные и закрытые. У ПИФов есть риски, связанные с потерей части дохода при его покупке и продаже.

На бирже вам предоставят удобство покупать и продавать ПИФы онлайн и снизят стоимость расходов по сравнению с прямым заключением договора с управляющей компанией. Также на бирже торгуются иностранные фонды — ETF. ПИФы и ETF на бирже можно приобрести на индивидуальный инвестиционный счёт и освободить от налога на доходы.

При выборе управляющего обратите внимание на его рейтинг, объём и историю доходности, а также на стоимость услуг.



Практикум

1. Найдите в Интернете управляющую компанию, оказывающую услуги доверительного управления. Посмотрите стратегии, которые она предлагает. Какая у неё минимальная сумма вложений?
2. С помощью сайта pif.investfunds.ru найдите управляющую компанию, которая предлагает самую низкую и самую высокую минимальные суммы инвестирования. Какая компания является лидером по объёму средств в управлении?
3. Какой ПИФ показал наибольшую доходность за последние 10 лет? А какой — наименьшую? Какое это имеет значение?

2.6. Валютный рынок

Основные вопросы

1. Как функционирует валютный рынок?
2. Чем опасны FOREX-компании и торговля бинарными опционами?

Основной площадкой для валютных операций в России является Валютная секция Московской биржи. Здесь участники рынка меняют валюту по самому выгодному курсу. Доступны следующие валюты: доллар США, евро, британский фунт, швейцарский франк, гонконгский доллар, китайский юань, украинская гривна, белорусский рубль и казахстанский тенге. Именно по результатам торгов на валютном рынке Банк России определяет свои курсы доллара и евро.

Валютный курс — цена (котировка) валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.

Мы уже рассказывали о том, что цена валюты в пунктах обмена валют банков и цена на бирже обычно очень сильно различаются. Из-за этого покупатель (или продавец) валюты теряет определённую часть денег. Этот факт определяет явное преимущество покупки валюты на бирже. Однако стоит отметить ряд неудобств.

Во-первых, валюта на бирже продаётся и покупается лотами, а один лот равен 1000 долл. США. То есть возможно приобретать только суммы, кратные тысяче: 1000 долл., 2000 долл., 3000 долл. и т. д.

Во-вторых, валюту в пунктах её обмена выдают наличными сразу, а на бирже, чтобы получить наличную валюту, необходимо сначала вывести её на банковский счёт, а затем только снять в кассе или банкомате.

Однако если в банках в период ажиотажа валюта может заканчиваться, то на валютном рынке такой проблемы не существует. К тому же для обмена валюты в обменные пункты банков необходимо прийти лично с паспортом. На бирже валюту можно покупать и продавать прямо со своего телефона, а затем также удалённо вывести на банковский счёт и при желании снять.

В отличие от операций на фондовом рынке, где брокер сам удерживает и платит за вас налог на доходы, на валютном рынке налог на доходы придётся заплатить самостоятельно.

Как уже говорилось, на цену актива влияют спрос и предложение, а вот на спрос и предложение влияет множество факторов. Среди самых важных — решения Банка России: уровень процентной ставки, управление золотовалютными резервами, валютная политика и многое другое.

Разница процентных ставок в разных странах. Процентная ставка — это стоимость денег. Чем она выше, тем выше стоимость заимствований.

Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов в страны, которые хотят получить большую доходность и размещают деньги под более высокий процент, чем в их стране. Те, кто хочет взять кредит, наоборот, будут стремиться взять его там, где ставки ниже.

Золотовалютные резервы — это сбережения Банка России, состоящие из золота и различных валютных активов, которые он использует для управления экономикой. Банк России накапливает свои резервы, когда курс стабилен, и наоборот, когда курс резко стремится вниз, Центральный банк Российской Федерации вынужден продавать свои резервы для поддержания курса, проводить интервенции. Если негативные факторы носят долговре-

менный характер, резервы могут быть растрочены очень быстро, а в результате курс всё равно удержать не удастся.

Внешняя торговля. Экономика России в основном экспортная — за рубеж продаются нефть, газ и многие другие сырьевые товары. Поскольку свою продукцию компании продают в долларах США, то им выгодно, чтобы курс доллара был выше. Валютную выручку используют для погашения долгов в иностранной валюте или меняют на рубли.

Это интересно

Летом 2014 года в силу разных причин начали сильно падать цены на нефть. Поскольку основу экономики России составляет экспорт сырья, особенно нефтепродуктов, то валютная выручка также стала сокращаться (предложение валюты уменьшилось).

Когда против России ввели санкции, то одной из мер было закрытие международного рынка капитала. Иными словами, российские компании и государство больше не могли взять в долг в валюте у западных стран (предложение валюты уменьшилось). При этом у российских компаний и государства были долги в валюте, по которым они были вынуждены продолжать платить.

Банк России отпустил рубль в «свободное плавание», то есть перестал останавливать падение курса путём продажи своих долларов на рынке, так как уже продал 30% резервов (предложение валюты сократилось). Центральный банк США поднял ставку впервые за 9 лет (спрос на доллар вырос). Совокупность этих факторов привела к тому, что курсы доллара и евро стали сильно расти. Этот тренд уловили спекулянты и стали зарабатывать на том, что брали кредиты в рублях и покупали доллары. Всё закончилось тем, что население запаниковало и побежало в пункты обмена валют (спрос на валюту увеличился), и к январю 2015 года курс доллара вырос более чем в 2 раза и достиг отметки 80 р. за 1 долл. США.

Банк России вынужден был вмешаться в ситуацию, и его решением стало повышение ключевой ставки до 17% (стоимость рубля увеличилась), после чего курс стабилизировался (спрос на рубли вырос) и ставки по кредитам в валюте снизились (предложение валюты увеличилось).

То, что произошло с курсом рубля в 2014 году, часто ошибочно называют девальвацией. Но это не так. Девальвация — это запланированное и контролируемое центральным банком понижение курса национальной валюты по отношению к другим валютам. В России девальвация произошла в августе 1998 года, а также во время мирового финансового кризиса в 2008 году. В данном случае ЦБ РФ

пытался сдерживать падение рубля на протяжении долгого времени, но негативные факторы оказались слишком сильны.

Переход к «свободному плаванию» рубля в 2014 году позволил сохранить резервы, а также увеличить выручку экспортёров и поступления в бюджет страны, что сделало удар по экономике менее болезненным.

В итоге курс доллара с момента паники опустился, цены на нефть стабилизировались, а российский рынок вырос — индекс ММВБ поставил новый рекорд.

Часто вы можете видеть рекламу FOREX-компаний, в которой убедительно рассказывают о выгоде торговли валютой у них и приводят в пример людей, которые, став их клиентами, добились финансового благополучия и финансовой независимости.

В России под термином *FOREX* большинство понимает высоко-рискованные услуги по виртуальной торговле валютой. Необходимо понимать, что с реальным валютным рынком у них мало общего. Средний срок, за который люди теряют деньги в таких фирмах, равен одному месяцу.

У FOREX-компаний есть ряд отличий от биржевого валютного рынка.

Виртуальный рынок. Реальные сделки с валютой в таких конторах не производятся (виртуальный рынок). Клиент зачисляет свои деньги, а на экране ему показывают графики — но с кем заключаются сделки? В отличие от фондового рынка, клиент FOREX-компаний не увидит стакана цен, потому что его здесь нет. Все сделки совершаются с самой фирмой.

Заинтересованность в потерях клиента. Если клиент зарабатывает, то FOREX-компания придётся выплатить прибыль из своего кармана. Если потеряет, то его деньги попадут в карман FOREX-компания. Вывод: компании выгодно сделать так, чтобы клиент проиграл. Это называется конфликтом интересов.

Крайне высокие риски. Чтобы увеличить шансы клиента на проигрыш, его нагружают непосильными рисками, предоставляя дополнительный кредит (кредитное плечо). Стандартное кредитное плечо равняется 1 : 100, что означает, что если клиент купит на все деньги любую валютную пару, то цене достаточно измениться на 1%, чтобы заработать 100% или потерять всё. При этом 1% изменения — это самое обычное изменение для валюты за день.

Отсутствие юридической защиты. Большинство FOREX-компаний зарегистрированы в офшорах (страна или территория с особыми условиями ведения бизнеса для иностранных компа-

ний). Если клиент теряет деньги даже не по своей вине, он не сможет защитить свои интересы в российском суде. Известно множество случаев, когда клиентам удавалось заработать, но забрать деньги у FOREX-компаний уже не получалось.

Манипуляции ценами. Прячась за офшорной лицензией, форекс-дилеры зачастую прибегают к мошенническим действиям: искусственно изменяют цены против клиента, вводя его в убыток. Факты об этом вы можете найти в Интернете.

Это выгодный бизнес, потому что сюда приходят только новички, которых заманили обещаниями несметных богатств. По статистике Банка России, клиенты FOREX-компаний в среднем теряют деньги за один месяц. На обучающих семинарах в таких компаниях дают заведомо ложные техники, мотивирующие вас к частым рискованным сделкам, которые рано или поздно приведут вас к убыткам.

Всё это справедливо и для услуг торговлей бинарными опционами (к реальным биржевым опционам они не имеют отношения), только потерять деньги здесь ещё проще — предлагается угадать, куда пойдёт курс (вверх или вниз) в ближайшие 5 минут или даже минуту. Если угадал, то заработал 90%, если нет — потерял всё. Такой подход полностью превращает работу на финансовом рынке в казино.

Зачастую такие компании даже не занимаются мошенничеством, не манипулируют ценами и не пропадают с деньгами, потому что знают, что с такими рисками 99% людей всё равно рано или поздно без их помощи потеряют все деньги. Расцвет таких компаний начался после запрета в нашей стране казино и переноса их в специальные игровые зоны. Это во многом объясняет природу данного бизнеса.

Подобные конторы существуют уже больше 100 лет и во многих странах приравнены к лотерее. Они пользуются популярностью среди азартных игроков наравне с казино, покером или ставками на спортивные состязания.

Это интересно

В Канаде, Франции, Бельгии и Израиле бинарные опционы официально запрещены. Только по официальным данным, бельгийцы потеряли на них 6 млн евро (!).

В России законодательства, регулирующего бинарные опционы, пока нет. Однако недавно был введён закон, регулирующий

деятельность FOREX-компаний (так называемый Закон «О форекс-дилерах»). Деятельность форекс-дилеров без лицензии запрещена. Однако это не мешает недобросовестным компаниям продолжать оказывать услуги, так как работают они через Интернет (то есть нельзя точно сказать, что они работают в России). В данный момент ведётся обсуждение закона, позволяющего закрывать такие сайты по требованию Банка России.

Мы настоятельно не рекомендуем использовать услуги FOREX и бинарных опционов в целях роста ваших доходов. Не поддавайтесь влиянию недобросовестной рекламы, которая направлена на пробуждение в вас жажды быстро разбогатеть.

Однако если вы всё-таки решили рискнуть своими деньгами, то следуйте советам.

Проверьте наличие лицензии форекс-дилера от ЦБ РФ на сайте www.cbr.ru.

Почитайте отзывы об услугах компании в Интернете и убедитесь, что компания не обманывает своих клиентов.

Выделите на торговлю небольшую сумму, чтобы её потеря не была для вас значимой.

РЕЗЮМЕ

FOREX — это международный валютный рынок, участниками которого являются глобальные банки. В России основная часть валютных сделок проходит на Валютной секции Московской биржи. На основании этих сделок Банк России устанавливает курсы валют. Приобрести валюту выгоднее всего на бирже, но наличные клиент получит не сразу.

Курс валют в основном зависит от политики Центрального банка РФ: его решений по процентной ставке, которая определяет стоимость заимствований, и интервенций с помощью золотовалютных резервов. Однако рыночное влияние может оказаться намного сильнее любых регулятивных мер, что показал валютный кризис 2014—2015 годов.

В России под термином *FOREX* большинство понимает высокорискованные услуги по виртуальной торговле валютой. FOREX и бинарные опционы не являются доброкачественными финансовыми услугами. Их бизнес состоит в том, чтобы заставить клиента потерять деньги. Сделки нереальные, а риски чрезмерно высокие. Даже при отсутствии мошеннических действий с такими рисками большинство клиентов рано или поздно теряют деньги.

Практикум

1. Подумайте, может ли Банк России предотвращать падение рубля. Если да, то как? Аргументируйте ответ.
2. Считаете ли вы, что услуги FOREX и бинарные опционы нужно полностью запретить в России? Аргументируйте свою позицию.
3. Найдите любую компанию, оказывающую услуги FOREX или бинарные опционы, в Интернете. Где она зарегистрирована? Есть ли у неё лицензия от Центрального банка Российской Федерации?
4. Найдите в Интернете три примера потери денежных средств людьми, использовавшими услуги FOREX-компаний и бинарных опционов.
5. Рассчитайте, насколько выгоднее купить валюту на бирже, чем в обменнике, в реальных цифрах. Размер комиссии можно взять из тарифов любого брокера. Курс доллара США на бирже можно найти, набрав в Интернете «USDRUB_TOD», — это официальный тикер доллара на бирже с расчётами сегодня (today). Найдите также курс продажи долларов на наличном рынке (например, на сайте РБК www.quote.rbc.ru/cash/).

Вопросы и задания для итогового повторения

1. Почему меняется стоимость денег во времени?
2. Какие риски связаны с облигациями?
3. Какой доход приносят облигации?
4. Что такое корпоративная облигация?
5. Почему государство выпускает облигации?
6. Чем отличаются привилегированные акции от обыкновенных?
7. Из чего складывается доходность акций?
8. Почему акции — более рискованный инструмент, чем облигации?
9. От чего зависят цены акций?
10. Как устроена и функционирует фондовая биржа?
11. Кто может торговать на фондовой бирже?
12. Чем может быть полезен биржевой индекс?
13. Как получить доступ к торгам на бирже?
14. Что такое комиссия, выплачиваемая брокерам за услуги?
15. На что обратить внимание при выборе агента?
16. Какой валютный курс используется в России?
17. Как определяются курсы валют на валютной бирже?
18. Как государство может регулировать курсы валют?
19. Какие физические лица могут торговать иностранной валютой?
20. Каковы четыре типа риска на рынке FOREX?

Дорогие старшеклассники!

Мы с вами рассмотрели экономические, финансовые и правовые основы деятельности фирмы. Теперь вы знаете процедуру регистрации ИП и ООО, как проводить анализ рынка, ставить измеримую цель, писать бизнес-план. Также вы познакомились с финансовыми инструментами фирмы, которые помогают рассчитать эффективность деятельности организации.

Тема инвестиций на фондовом рынке для многих прозвучала впервые. Мы хотели показать, почему любому человеку важно заниматься управлением своими личными финансами и использовать инвестиции при достижении финансовых целей. Вы поняли, почему деньги в кошельке и даже в банке не всегда лучший способ их размещения. Узнали, что такое фондовый рынок, для чего он нужен, и поняли, как использовать его для роста своих личных и семейных доходов.

В следующем пособии по финансовой грамотности вы познакомитесь с налогами и налоговой системой в России, страхованием, а также рисками в мире денег. Данные разделы способствуют формированию рационального поведения в сфере экономики, а также эффективному процессу принятия решений в отношении личных и корпоративных финансов.

Мы надеемся, что данный учебный материал помог вам более глубоко усвоить теоретические знания, получить свой первый опыт применения экономических понятий и финансовых инструментов на практике, а также облегчил и ускорил усвоение такого предмета, как «Обществознание».

Мы желаем вам успехов в освоении финансов!

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОСОБИЯ ПО ЭКОНОМИКЕ 10—11 КЛАССОВ



Концепция

Структура модуля. В 10—11 классах модуль, изучаемый в рамках курса «Экономика», нацелен на расширение и углубление уже имеющихся у старшеклассников знаний, а также на развитие у них практических навыков. Раздел «Основы деятельности фирмы» даёт целостное практическое понимание предпринимательской деятельности. Его изучение призвано помочь школьникам получить ответы на следующие вопросы: как стать индивидуальным предпринимателем? Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью? Как написать успешный бизнес-план? Как сделать компанию прибыльной? Какие финансовые инструменты необходимо для этого использовать?

В разделе «Инвестиции на фондовом рынке» затрагиваются вопросы основ инвестиционной деятельности. Здесь рассматриваются такие понятия, как «фондовый рынок», «фондовая биржа», «котировки валют», «биржевой валютный рынок», «FOREX-компании». Занятия по этим темам помогут старшеклассникам составить ясное представление об этих явлениях, получить ответы на вопросы: как можно увеличить семейный доход, используя возможности фондового рынка? Для чего компании проводят IPO? Что такое акции и облигации? Зачем нужны брокеры? Где и как приобрести ценные бумаги? Почему услуги и бинарные опционы опасны для кошелька?

Пособие включает в себя практико-ориентированный материал, который способствует формированию рационального поведения в сфере экономики. Сложные и специфические термины (коды ОКВЭД, ФНС, ЕГРИП, лизинг, венчурные инвестиции, крауд-фандинг) изучаются в контексте рассмотрения основных тем, сопровождаются примерами, практическими заданиями, что позволяет ученикам усвоить их без особых проблем. Некоторые аспекты (формирование SMART-целей и проведение SWOT-анализа) могут иметь практическое значение не только для веде-

ния своего бизнеса, но и в целом при организации любой деятельности (качественной подготовки к экзамену, например).

В старшей школе предполагается также изучение модуля по финансовой грамотности в рамках курса «Право». В этом модуле рассматриваются следующие вопросы: налоги и налоговая система России, основы страхования, а также риски в мире денег. К последнему году обучения в школе выпускники в большинстве своём уже выбрали свою будущую профессию или сферу обучения и деятельности. К учёбе одиннадцатиклассники обычно относятся прагматично, уделяя особое внимание тем предметам, которые они выбрали для сдачи единого государственного экзамена. Для повышения учебной мотивации учащихся модуль включает разнообразные вопросы, задания, практикумы, призванные моделировать реальные жизненные ситуации, с которыми обучающиеся могут столкнуться за пределами школы. Конечно, все возможные случаи предусмотреть нельзя, но важно сформировать определённые ориентиры в ситуациях жизненного выбора.

Вместе с тем обращение к истории складывания системы налогообложения и страхования не является принципиально новым материалом для старшеклассников — оно актуализирует уже имеющиеся у них знания. Модуль позволяет повторить и закрепить знание учащимися понятий «налог», «пошлина», «фискальная политика», «прямые и косвенные налоги», «страхование», «деньги».

Особое значение имеет урок-практикум «Работаем с экономической статистикой». Умение анализировать статистические данные, представленные в виде диаграмм, таблиц и графиков, — это компетенция, формирования которой у обучающихся требуют современные образовательные стандарты. Подобные задания встречаются в контрольно-измерительных материалах единого государственного экзамена по разным предметам: математике, обществознанию, географии, истории и т. д. Работа с этим разделом поможет учащимся усовершенствовать навык работы со статистическими данными.

Урок-практикум «Как не стать жертвой финансовой пирамиды» содержит актуальную информацию, которой школьник сможет поделиться со своими родителями и родственниками. При этом беседа с родными старшего поколения, многие из которых помнят расцвет финансовых пирамид в 90-х годах XX века, дополнит знания учеников по истории нашей страны, полученные в курсе отечественной истории. Стоит отметить, что сегодня именно молодые люди часто оказываются вовлечёнными в деятель-

ность сетевого маркетинга — особой формы ведения внемагазинной розничной торговли. Им полезно будет узнать об особенностях этой деятельности, разобраться, как отличить сетевой маркетинг от финансовой пирамиды.

Трудно переоценить актуальность для современного человека информации по теме «Мошенничество в сети Интернет». Ведя активную жизнь в Сети, современные подростки оказываются один на один с этой угрозой. Рассмотрение возможных видов мошенничества в Интернете (фишинг, интернет-попрошайничество, мошенничество, связанное с покупкой через Интернет товаров и услуг, а также SMS-рассылки или электронные письма с сообщениями о выигрыше различных ценных призов) снабжает учеников необходимой информацией, помогает им осознавать последствия совершаемых в Сети действий и формирует готовность брать на себя ответственность за принимаемые решения.

Электронная форма модулей. Чтобы сделать процесс усвоения основ финансовой грамотности более интересным и содержательным, были созданы электронные формы модулей, которые содержат различные типы мультимедийных и интерактивных объектов.

В электронную форму модуля включены дополнительные тексты, ссылки на интернет-ресурсы и официальные сайты государственных структур России, а также интерактивные задания, тренажёры и объекты для контроля усвоения знаний, полученных в рамках обучения финансовой грамотности. Объекты направлены на получение практических умений и расширение знаний о банковских услугах, ценных бумагах, страховании и т. д.

В электронной форме модуля по финансовой грамотности, который будет изучаться в курсе «Экономика», представлены дополнительные материалы в виде текстов и ссылок, а также интерактивные задания, дающие целостное понимание финансовых рынков, особенностей их функционирования и регулирования, а также знание предпринимательской деятельности.

В рамках электронной формы модуля, изучаемого в курсе «Право», используются интерактивные задания для контроля и самоконтроля, касающиеся темы налогов и налоговой системы России, основ страхования, а также рисков в мире денег. Обращение к этим понятиям способствует повторению и закреплению материала, изученного ранее.

Образовательные технологии. Преподавание модуля финансовой грамотности предполагает использование практико-ориентированных образовательных технологий, что соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стан-

дартов, в которых ведущим назван системно-деятельностный подход. Главным отличием федеральных государственных образовательных стандартов от предыдущих является новый подход к определению результатов образования. Впервые результаты освоения основной образовательной программы заданы не в дидактических единицах (темах, которые должны быть пройдены), а в характеристиках достижений конкретного выпускника. Предметные результаты в требованиях стандарта присутствуют, но сформулированы в контексте системно-деятельностного подхода: включают «освоенный обучающимися в ходе изучения учебного предмета *опыт* специфической для данной предметной области *деятельности* по получению нового знания, его *преобразованию* и *применению*, а также систему основополагающих элементов научного знания, лежащую в основе современной научной картины мира»¹.

Следуя логике новых стандартов, современный учитель должен уделять на своих уроках главное внимание формированию у детей универсальных учебных действий, тому, что можно назвать умением учиться. Именно это обеспечит будущему выпускнику школы успешность на всех этапах дальнейшего образования и его профессиональной карьеры.

Использование системно-деятельностного подхода предполагает сокращение традиционных форм работы на уроке (рассказ учителя, чтение учебника, пересказ текста) и активное вовлечение школьников в работу с учебным материалом. Таким образом, текст учебника из цели образования превращается в средство его достижения. Учителю необходимо продумать на каждом этапе урока виды деятельности ученика, максимально избегая пассивных видов — слушания, запоминания, воспроизведения.

Изучение основ финансовой грамотности должно сопровождаться выполнением различных заданий, обеспечивающих использование активных форм деятельности учеников на уроке. Это уроки-практикумы, решение задач, анализ ситуаций, работа со статистическими данными, составление документов и т. д.

Особым видом деятельности учащихся выступает проектная деятельность. Метод проектов необычайно актуален сегодня. Начиная профессиональную деятельность, молодые люди, скорее всего, окажутся вовлечены в выполнение различного рода проектов. Навык этой деятельности необходимо формировать в школе.

¹ ФГОС: Основное общее образование / Об утверждении и введении в действие Федерального государственного стандарта основного общего образования: приказ Минобрнауки России от 12.12.10 № 1897 (ред. от 31.12.15) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. — 2011. — № 9.

Проектная деятельность предполагает наличие значимой для учащегося проблемы, самостоятельные действия для её решения и получение продукта в конце. В ходе изучения модуля по финансовой грамотности учащимся предлагаются актуальные и интересные темы проектов. При этом наряду с общими темами даются конкретизирующие вопросы. В этом подробном перечне каждый школьник найдёт для себя то, что его заинтересует. Выполнение проекта приведёт к лучшему усвоению теоретического материала по рассматриваемому вопросу и к формированию конкретных практических навыков.

Ожидаемый результат. Таким образом, изучение в курсе предметов «Обществознание», «Экономика» и «Право» модуля финансовой грамотности должно способствовать появлению у обучающихся знаний о финансовых рынках, об особенностях их функционирования и регулирования, о финансовых инструментах, продуктах и услугах и формированию умения их использовать с готовностью взять на себя ответственность за принимаемые решения.

На уровне среднего образования изучение курса «Обществознание» возможно на базовом и профильном уровнях. В этом случае как самостоятельные курсы выделяются предметы «Экономика» и «Право».

В ходе изучения курса «Экономика» обучающиеся могут познакомиться с основными положениями экономической науки о потребностях человека и общества, о производстве продукции, товаров, о распределительных и товарообменных процессах, о финансах и денежном обращении. Главное предназначение курса — ознакомление учеников с фундаментальными идеями и понятиями экономики.

Однако в современном обществе важной задачей экономического образования является выработка у учащихся активной жизненной позиции по отношению к происходящим в обществе экономическим процессам. Независимо от выбранной профессии, выпускник должен обладать основами финансовой грамотности для того, чтобы принимать эффективные решения в сфере потребления и создания благ, избегать опасностей и правильно распоряжаться своим доходом.

Темы, изучаемые в курсе «Экономика», дополнены и расширены темами модуля «Основы финансовой грамотности». Основные темы курса конкретизированы, рассматриваются более детально, приведены уточняющие понятия. В каждой теме теоретическое изучение вопросов в курсе «Экономика» дополнено рядом практических заданий и задач модуля. Таким образом, теоретические положения курса «Экономика» дополнены практическими примерами, рассматриваются ситуации, в которых необходимо проявление личной финансовой грамотности, анализируются возможные риски, предлагаются пути грамотного решения финансовых вопросов. Формирование финансовой грамотности направлено на расширение и углубление материала, изучаемого в курсе «Обществознание», а также получение важных для жизни в современном обществе практических навыков. Финансовая грамотность — это знание и понимание финансовых концепций и рисков, а также навыки, мотивация и уверенное применение такого знания, понимание того, как принимаются эффективные решения в целом ряде финансовых ситуаций для улучшения финансового

благополучия человека и общества и для обеспечения участия в экономической жизни.

Современной школе необходимо принять вызовы времени и адекватно ответить на запрос о формировании финансовой грамотности школьников, который поступает школе от общества. «В преподавании социально-гуманитарных дисциплин школа должна перейти рубеж между традиционным набором знаний об экономических понятиях к формированию финансовой грамотности»¹.

Обоснование углубления тем курса и выбора тем.

Темы курса «Экономика»	Темы модуля	Рассматриваемые вопросы
Экономика фирмы. Источники финансирования фирмы	Основы деятельности фирмы: 1.1. Первые шаги пред- принимателя: открытие фирмы	Какие действия необходимы, чтобы зарегистрировать индиви- дуальное предприятие, создать общество с ограниченной ответ- ственностью. Анализ достоинств и недостатков различных органи- зационно-правовых форм пред- принимательской деятельности
	1.2. Фирма начинается с идеи	Рассматриваются понятия «инно- вация», «миссия». Анализ техноло- гии SMART (постановки целей)
	1.3. Анализ рынка	Анализ методов оценки факторов среды: PEST- и SWOT-анализы. Понятие «целевая аудитория»
Менеджмент и маркетинг	1.4. Бизнес-план	Рассматривается цель составле- ния бизнес-плана, его структура. Выделяются основные методы продвижения товара на рын- ке. Анализ понятия «PR» и его основных инструментов. Понятие «риск», примеры финансовых, социальных, технических, эконо- мических рисков
	1.5. Финансовые осно- вы деятельности фирмы	Анализ источников финансиروа- ния фирмы. Рассматриваются понятия «лизинг», «стартап», «вен- чурные инвестиции», «рентабель- ность»

¹ Толкачева Е. Финансовая грамотность российских школьников. — URL: <https://newtonew.com/analytics/cerm-financial-literacy-pisa-2012> (дата обращения: 19.01.17).

Темы курса «Экономика»	Темы модуля	Рассматриваемые вопросы
Денежное обращение. Банковская система	Инвестиции на фондовом рынке: 2.1. Зачем нужно инвестировать?	Рассматриваются понятия «инвестиции», «ликвидность», «депозит». Анализ характеристик инвестиционного решения
	2.2. Инвестиции в ценные бумаги	Углублённое рассмотрение понятия «ценные бумаги». Анализ возможностей использования акции и облигации для роста доходов. Вводятся понятия «эмитент», «купонные облигации», «дисконтные облигации»
	2.3. Фондовый рынок	Анализ понятия «фондовый рынок», его назначение. Понятие фондового индекса. Рассмотрение терминов «дилер», «брокер». Анализ основных компонентов инфраструктуры фондового рынка
	2.4. Сделки на бирже	Анализ возможностей и условий совершения операций на фондовой бирже. Рассмотрение закономерностей изменения цен на фондовом рынке, факторов, влияющих на спрос и предложение
	2.5. Доверительное управление	Рассмотрение понятий «доверительное управление», «инвестиционный фонд». Условия выбора доверительного управляющего
	2.6. Валютный рынок	Рассмотрение закономерностей функционирования валютного рынка. Анализ опасностей FOREX-компаний

Важно отметить, что преподавание основ финансовой грамотности в школе непременно должно происходить с позиций системно-деятельностного подхода. Ведь главная цель заключается в

формировании рационального поведения в сфере экономики, умения принимать эффективные решения в отношении личных финансов. Для организации этой работы учителю нужны конкретные методические разработки, позволяющие обеспечить активное вовлечение ребят в работу с учебным материалом.

Методическое пособие содержит разнообразные задания для работы с учебным материалом по темам «Основы деятельности фирмы» и «Инвестиции на фондовом рынке». Приведём некоторые примеры подобных заданий:

- выполнение заданий с выбором ответа;
- выводы по диаграмме;
- выбор верных суждений;
- поиск ошибок в тексте.

Некоторые типы заданий напоминают задания контрольных измерительных материалов итоговой аттестации.

Учитель может по-разному организовать выполнение учащимися предлагаемых заданий. Можно дополнить традиционную структуру урока с объяснением учителя и выполнением заданий для закрепления материала или контроля усвоения темы. А можно организовать учебное занятие как самостоятельный поиск по новой для учащихся теме. Роль учителя будет следующей: объясняет, комментирует, предлагает дополнительный материал, организует проверку с обсуждением ответов желающих.

Примерные сценарии уроков

Урок освоения нового материала

Цель урока: освоение программного материала обучающимися; развитие предметных компетенций: умений, методов, владения терминологией и ключевыми понятиями; совершенствование метапредметных универсальных учебных действий.

План урока

1. Опережающее домашнее задание.
2. Фронтальный опрос по вопросам опережающего домашнего задания.
3. Работа в группах: выполнение практикума.
4. Защита по группам результатов выполнения практикума.
5. Фронтальный опрос по результатам выполнения практикума.
6. Подведение итогов, рефлексия.

Ход урока

Разделы «Основы деятельности фирмы», «Инвестиции на фондовом рынке» уже знакомы обучающимся из курсов обществознания и экономики, поэтому возможно применить технологии «перевёрнутого класса» и взаимного обучения. В данном случае мы расширяем и углубляем компетенции обучающихся в этой области. Учитывая объём материала, на его освоение целесообразно отвести два урока. Обучающиеся получают от учителя опережающее домашнее задание по пособию (темы 1.1—1.5 или 2.1—2.6 соответственно). Обучающиеся должны ответить на ключевые вопросы каждой из тем. В начале урока путём фронтального устного опроса учитель выясняет степень готовности класса и в случае необходимости восполняет пробелы в знаниях обучающихся путём изложения материала, не усвоенного старшеклассниками. Затем обучающиеся делятся на пять-шесть групп для выполнения заданий практикумов из пособия. Каждая группа должна выполнить один из практикумов. После выполнения практикума представитель от каждой группы защищает перед классом выполнение заданий практикума группой; остальные обучающиеся задают вопросы (как минимум один от группы). В ответах на дополнительные вопросы могут участвовать и остальные члены группы. Обучающиеся фиксируют ответы у себя в тетрадях. Ключевые элементы ответов учитель фиксирует на доске. После защиты практикумов учитель проводит фронтальный опрос для актуализации усвоенного материала и восполнения возможных пробелов. Завершается занятие рефлексией обучающихся по вопросам: «Что нового мы узнали?», «Чему научились?», «Какие трудности встретились?», «Как их преодолели?». На каждом этапе могут выставляться баллы, которые затем суммируются, выводится среднеарифметическая оценка и выставляется в журнал. Временные рамки основных этапов занятия учитель определяет самостоятельно, исходя из особенностей класса.

Урок обобщающего контроля

Цель урока: обобщающее повторение и контроль пройденного материала.

План урока

1. Организационный момент.
2. Обобщающее повторение и контроль пройденного материала.

Ход урока

Учитель может использовать несколько вариантов проведения обобщающего повторения и контроля.

I. Фронтальный опрос класса по вопросам, данным в пособии.

II. Письменная контрольная работа по вопросам, данным в пособии. В этом случае следует их сгруппировать по вариантам.

Пример контрольной работы по теме «Основы деятельности фирмы».

1-й вариант

1. Какую роль играет фирма в системе рыночной экономики?
2. Из каких разделов состоит бизнес-план?
3. Какие организационно-правовые формы предпринимательства вам известны? В чём заключаются достоинства каждой из них?
4. Какую роль в открытии фирмы играет идея?
5. Что такое маркетинг? Какими способами маркетологи анализируют рынок?

2-й вариант

1. Назовите основные этапы создания фирмы.
2. Что такое стартап? Приведите примеры удачных стартапов последнего времени.
3. Что такое бизнес-план?
4. Какие организационно-правовые формы предпринимательства вам известны? В чём заключаются недостатки каждой из них?
5. Назовите источники финансирования бизнеса.
6. Как соотносятся понятия «прибыль», «выручка» и «издержки»?

Пример контрольной работы по теме «Инвестиции на фондовом рынке».

1-й вариант

1. Почему меняется стоимость денег во времени?
2. Кто может торговать на фондовой бирже?
3. Какие риски связаны с облигациями?
4. Как определяются курсы валют на валютной бирже?
5. Как государство может регулировать курсы валют?

2-й вариант

1. Какой доход приносят облигации?
2. От чего зависят цены акций?

3. Почему акции — более рискованный инструмент, чем облигации?

4. Какие физические лица могут торговать иностранной валютой?

5. Что такое комиссия, выплачиваемая брокерам за услуги?

3-й вариант

1. Какой валютный курс используется в России?

2. Что такое корпоративная облигация?

3. Из чего складывается доходность акций?

4. Чем может быть полезен биржевой индекс?

5. На что обратить внимание при выборе агента?

4-й вариант

1. Как устроена и функционирует фондовая биржа?

2. Почему государство выпускает облигации?


3. Чем отличаются привилегированные акции от обыкновенных?

4. Как получить доступ к торгам на бирже?

5. Каковы четыре типа рисков на рынке FOREX?

III. Брейн-ринг.

При выборе этого варианта урока класс нужно разделить на группы по 3—5 человек. С помощью мультимедийного проектора на экран выводятся по очереди задания из соответствующего раздела пособия. Учитель дублирует их голосом. На обдумывание ответа группы получают 1 минуту. Право ответа получает та группа, которая первая подаст заранее условленный звуковой сигнал. В случае неправильного ответа игра возобновляется до тех пор, пока правильный ответ не будет получен, но при этом группы, давшие неправильный ответ, от дальнейшего поиска ответа отстраняются. По окончании игры производится подсчёт правильных ответов и выставляются оценки группам. «Отлично» получает та группа, которая дала наибольшее количество правильных ответов; «хорошо» — те группы, которые отстали от лидера на 1—2 очка; остальные группы получают «удовлетворительно».



Методические рекомендации по организации внеурочной деятельности

Освоение обучающимися основ финансовой грамотности предполагает использование соответствующих знаний и навыков в повседневной жизни; постоянное их расширение, углубление и совершенствование, то есть деятельностное использование. На ступени среднего общего образования оно должно быть продолжено, в том числе и во внеурочной деятельности. К сожалению, в нашей стране пока практически не существует традиции проведения систематических экскурсий школьников в государственные и частные организации типа Пенсионного фонда или какой-нибудь компании, ведущей коммерческую деятельность. Но учитель, используя собственные связи и знакомства в подобных организациях, может попытаться организовать экскурсию. При этом каждый обучающийся должен, используя свой опыт освоения курса финансовой грамотности, подготовить один-два вопроса по сути деятельности организации, которые можно задать экскурсоводу. Разумеется, эти вопросы не должны затрагивать коммерческой тайны. Завершить экскурсию нужно краткой рефлексией: «Было ли интересно и почему?», «Было ли полезно и почему?», «Какой вывод или выводы я сделал для себя в связи с моим участием в этом мероприятии?».

Некоторые обучающиеся наверняка захотят сделать репортаж об экскурсии с использованием фото- и видеосъемки. Этот репортаж обязательно следует разместить на сайте школы, на страницах школы и класса в социальных сетях. Максимальное освещение образовательной деятельности способствует формированию позитивного отношения к ней обучающихся, мотивирует их, служит повышению престижа образовательной организации, укрепляет авторитет педагога.

Варианты вопросов, которые могут быть заданы во время экскурсии:

1. Как у вас появилась идея заняться бизнесом?
2. Какое место в вашем бизнесе вы отводите маркетингу?
3. Сложно ли вам было составить бизнес-план? Как вы преодолели эти трудности?

4. Трудно ли вам было найти стартовый капитал? Как вы справились с этой проблемой?

5. Какие источники финансирования бизнеса вы используете и почему?

6. Какую долю рынка занимает ваша фирма?

7. Есть ли у вас планы расширения бизнеса или ассортимента товаров (услуг)?

8. Помогло ли вам образование, которое у вас было, начать бизнес?

9. Получаете ли вы бизнес-образование сейчас?

10. Занимаетесь ли вы обучением ваших сотрудников?

11. Какую роль в вашем бизнесе играет Интернет?

12. Имеет ли значение для успеха в бизнесе название фирмы?

Если экскурсии организовать затруднительно, следует организовать классные часы. При изучении темы «История успеха в предпринимательстве» эффективно использовать такую форму проведения классного часа, как интервью. На классный час может быть приглашён реальный предприниматель, добившийся успеха. Лучше всего, если это будет выпускник школы. Классный час может быть построен по такой схеме: после краткого рассказа приглашённого участника о себе и своих достижениях, особенностях деятельности фирмы обучающиеся задают гостю свои вопросы. Каждый должен задать хотя бы один вопрос. Подготовке вопросов необходимо уделить отдельное время, а учителю стоит убедиться, что вопросы не повторяются и являются корректными. Завершается классный час рефлексией: «Что нового я узнал на уроке?», «Как полученные знания могут пригодиться мне в жизни?» и т. д.

Классный час на тему «Хочу ли я стать инвестором?» можно провести в режиме круглого стола. Важно подготовить класс или другое помещение, где он будет проводиться: участники классного часа должны сесть так, чтобы каждый мог видеть каждого. Классный час начинается с вводного слова учителя, он излагает суть проблемы, которую выносят на обсуждение. Затем по очереди должны высказать своё мнение все участники классного часа. Мнение обучающихся по своей структуре должно содержать утверждение «Я хочу быть инвестором» или «Я не хочу быть инвестором» и аргументацию, состоящую из теоретической части — определений ключевых понятий: инвестор, инвестиции, фондовый рынок, ценные бумаги и т. п. — и примеров из различных источников: общения с реальными инвесторами; СМИ; произведений литературы и искусства. В идеале ответы и аргументы должны фиксироваться специально для этого выделенными учениками

и видеосъемкой для последующего анализа, который, в свою очередь, может выглядеть как ответ на вопрос «Какие выводы мы можем сделать из этих данных об отношении членов класса к инвестированию на фондовом рынке?».

Примерное тематическое планирование по программе внеурочной деятельности (программа классных часов)

№	Тема занятия	Количество часов	Пособия и интернет-ресурсы
Раздел 1. Основы деятельности фирмы			
1	История успеха в предпринимательстве	1	Темы 1.1—1.5 из пособия «Основы финансовой грамотности. Приложение к учебнику «Экономика. 10—11 классы» (авторы: Е. А. Трушина, Я. С. Грапов, О. Д. Фёдоров)
Раздел 2. Инвестиции на фондовом рынке			
2	Хочу ли я стать инвестором?	1	Темы 2.1—2.6 из пособия «Основы финансовой грамотности. Приложение к учебнику «Экономика. 10—11 классы» (авторы: Е. А. Трушина, Я. С. Грапов, О. Д. Фёдоров)

Задания к учебным материалам

1) Найдите ошибки в тексте.

Чтобы стать индивидуальным предпринимателем, необходимо зарегистрироваться в установленном законом порядке. Правда, сделать это может только юридическое лицо. Процедура регистрации достаточно проста. Чтобы открыть ИП, понадобится следующий пакет документов: паспорт, медицинская справка, заявление о регистрации. Регистрация проходит в течение пяти дней со дня подачи документов, осуществляется по месту жительства,

и, главное, совершенно бесплатна. Впервые зарегистрированный предприниматель на некоторое время может выбрать упрощённую систему налогообложения.

Ответ: 1) индивидуальным предпринимателем можно считать физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке; 2) пакет документов: паспорт, заявление о регистрации и квитанция об оплате госпошлины; 3) регистрация стоит 800 р. (госпошлина).

2) Расшифруйте аббревиатуры:
ОКВЭД, ФНС, ЕГРИП, ИП, ПАО.

Ответ: ОКВЭД — Общероссийский классификатор видов экономической деятельности;

ФНС — Федеральная налоговая служба;

ЕГРИП — Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;

ИП — индивидуальный предприниматель;

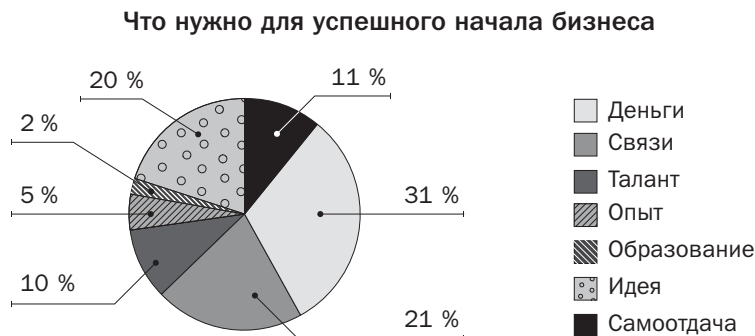
ПАО — публичные акционерные общества.

3) Проанализируйте пример цели компании с позиций SMART-подхода.

Хочу создать фирму, которая будет производить что-то, что пользуется большим спросом и в течение месяца принесёт мне доход не менее 1 млн долл. США.

Ответ: данная цель измеримая (1 млн долл. США) и ограниченная во времени (1 месяц). Но она не соответствует другим критериям: неконкретная (что производить?), недостижимая (за счёт чего будет обеспечен такой большой доход?), нерелевантная (нереалистична и неуместна).

4) Проанализируйте данные диаграммы и выберите правильные выводы.



По данным сайта www.sotsopros.ru

А) Более половины опрошенных считают, что для успешного начала бизнеса главное — деньги.

Б) Примерно одинаковое количество респондентов выделяют в качестве важных условий для начала бизнеса наличие связей и наличие идеи.

В) Около трети опрошенных считают, что для успешного начала бизнеса главное — деньги.

Г) Примерно треть респондентов выделяют опыт в качестве важного условия для начала бизнеса.

Д) По результатам опроса, наименее важное для начала бизнеса условие — образование.

Ответ: Б); В); Д).

5) Разъясните смысл предложения.

Стартапы обычно занимаются поиском венчурных инвесторов и бизнес-ангелов.

Ответ: компании с короткой историей деятельности (стартапующие компании) обычно занимаются поиском тех, кто вложит в них деньги: частных инвесторов, которые способны обеспечить бизнес финансовой и экспертной поддержкой на ранних стадиях развития.

6) Вставьте пропущенные слова в выражения.

Валовая прибыль = _____ - _____ .

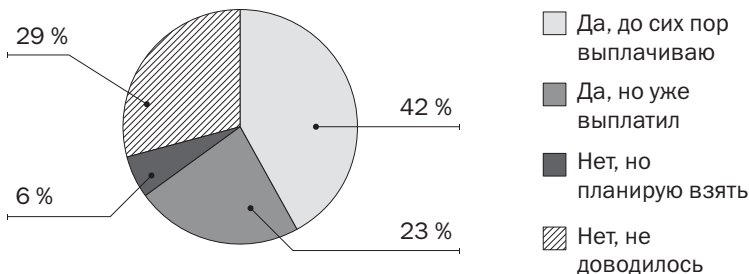
Ответ: Валовая прибыль = Выручка - Себестоимость.

Чистая прибыль = _____ - Себестоимость - _____ -
- _____ - Прочие расходы + _____ - _____ .

Ответ: Чистая прибыль = Выручка - Себестоимость -
- Коммерческие расходы - Управленческие расходы - Прочие
расходы + Прочие доходы - Налоги.

7) Выберите правильные выводы к диаграммам. Как бы вы ответили на вопросы анкеты?

Вы когда-нибудь брали кредит?

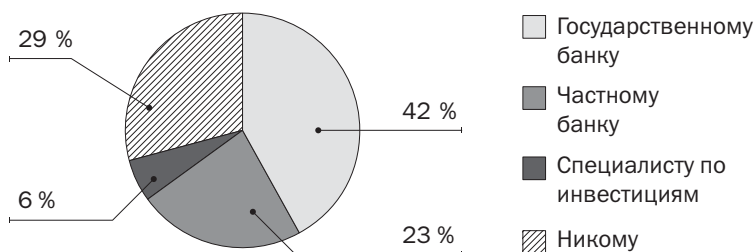


По данным сайта www.sotsopros.ru

- 1) Более трети опрошенных никогда не брали кредитов.
- 2) Более 40% респондентов выплачивают кредиты.
- 3) Менее трети опрошенных никогда не брали кредитов.
- 4) Около четверти респондентов планируют взять кредит.

Ответ: 2), 3).

Кому бы вы охотнее доверили свои сбережения?



По данным сайта www.sotsopros.ru

- 1) Примерно треть опрошенных никому не доверит свои сбережения.
- 2) Более 30% респондентов доверяют частным банкам.
- 3) Одинаковое количество опрошенных доверяют частным банкам и специалистам по инвестициям.
- 4) Больше всего респондентов доверяют государственному банку.

Ответ: 1), 4).

- 8) Прочитайте текст, выделите и озаглавьте смысловые части, ответьте на вопрос.

Представители кейнсианской теории инфляции, вызванной избыточным спросом, исходят из анализа доходов и расходов хозяйствующих субъектов и влияния их на увеличение спроса. Они считают, что увеличение спроса со стороны государства и предпринимателей приводит к росту производства и занятости. В то же время увеличение спроса населения, поскольку он (спрос) носит непроизводительный характер, ведёт к инфляции. В связи с этим они рекомендуют стимулировать частные и государственные инвестиции, но ограничивать заработную плату трудящихся.

В данной концепции активную роль играет, по словам Кейнса, эффективный, или денежный, спрос, который якобы и созодёт денежную массу. Причём Кейнс рассматривает два вида инфляции: полуинфляцию (умеренную, или ползучую), то есть такой рост денежной массы в условиях безработицы, который не

представляет опасности, так как не столько приводит к росту цен, сколько способствует втягиванию безработных в процесс производства; подлинную инфляцию (галопирующую) — она возможна при достижении полной занятости, когда рост денежной массы целиком проявляется в росте цен на товары и услуги.

В связи с этим в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) Кейнс рекомендовал не проводить снижение номинальной, или денежной, заработной платы, которая, по его словам, является «неподатливой» в силу упорного сопротивления трудящихся, а осуществлять «гибкую, инфляционную денежную политику», ведущую в конечном счёте к снижению реальной заработной платы.

(Общая теория денег и кредита: учебник /
ред. Е. Ф. Жуков. М., 2012.)

Вопрос: какие виды инфляции выделяет Кейнс?

Ответ: полуинфляцию (умеренную, или ползучую) и подлинную (галопирующую).

9) Решите кроссворд.

По горизонтали:

1. Фирма-посредник между биржей и инвесторами, совершает сделки с ценными бумагами по поручению клиента и за это берёт комиссию.

4. Процесс управления выявлением, прогнозированием и удовлетворением потребностей потребителей с целью получения прибыли.

5. Фирма, которая осуществляет операции с ценными бумагами за свой счёт в своих интересах.

6. Долговая ценная бумага, согласно которой эмитент обязуется возратить инвестору занятую у него сумму с процентом.

10. Вложение денег с целью извлечения прибыли.

По вертикали:

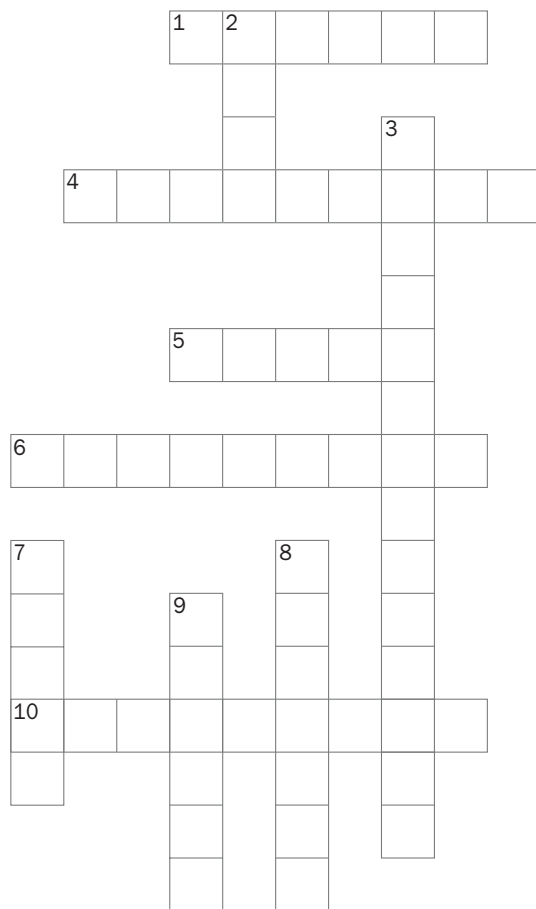
2. Вероятность полной потери инвестированных денег, получения убытка или более низкого дохода по сравнению с ожидаемым.

3. Инвестирование средств в разнообразные активы с целью снижения рисков.

7. Долевая ценная бумага, закрепляющая право её владельца на часть собственности в компании.

8. Компания или государство, которое выпускает ценные бумаги (проводит эмиссию).

9. Инвестиционный фонд, состоящий из долей, распределённых между его участниками (инвесторами).



Ответы. По вертикали: 2. Риск. 3. Диверсификация. 7. Акция. 8. Эмитент. 9. Паевой. По горизонтали: 1. Брокер. 4. Маркетинг. 5. Дилер. 6. Облигация. 10. Инвестиция.

10) Вам на электронную почту пришло предложение завести банковскую карту одного из банков: «0% по кредиту на 145 дней! Оплачивайте любые покупки сразу после получения карты, погашайте минимальные платежи и не платите проценты по кредиту практически 4 месяца! Забудьте слова “копить”, “занимать”! Совершайте покупки по карте, даже если забыли наличные дома или неожиданно увидели то, о чём давно мечтали, а зарплата или аванс ещё не скоро. Пользуйтесь кредитом до 600 000 рублей! Точная сумма зависит от вашего дохода и способа его подтверждения. К вашим услугам широкая сеть офисов и банкоматов».

1. Определите, что вам предлагает банк (выберите правильный вариант ответа):

А) Банк дарит вам 600 тыс. р., если вы успеете завести карту за 145 дней.

Б) Вы сможете, когда захотите, брать с банковской карты до 600 тыс. р., но их нужно будет банку вернуть, проценты банк не берёт.

В) Вы сможете воспользоваться кредитом с банковской карты до 600 тыс. р., но их нужно будет банку вернуть в течение 145 дней. Если позднее, то вернуть с процентами.

Ответ: В).

2. На какие условия, прописанные в договоре, вам необходимо обратить внимание?

Ответ: размер процентной ставки, условия досрочного погашения договора, какие штрафные санкции может применить банк при несвоевременной оплате, действует ли карта за рубежом.

11) Реклама на большом рекламном щите обещает скидки на товар до 40%. Если вы хотите воспользоваться этим предложением, на что ещё нужно обратить внимание?

Ответ: возможно, мелким шрифтом обозначены условия предоставления скидки, например покупка товара на определённую сумму.

12) Составьте таблицу семейного бюджета (можно вымышленного).

	План	Факт	Отклонение
Доходы			
Расходы			

Пропишите обязательные расходы. Что они могут включать? Спланируйте профицитный и дефицитный бюджет. Напишите, как можно сбалансировать дефицитный бюджет.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЫ УЧЕБНИКА ПО ЭКОНОМИКЕ 10—11 КЛАССОВ

Текстовая часть модулей по финансовой грамотности в электронных формах учебников (ЭФУ) полностью соответствует модулям в печатной форме учебников. Специальные модули ЭФУ являются частью сборника и для удобства использования учителями в дополнение к основным материалам представлены отдельно ввиду наличия в них электронных образовательных ресурсов.

Специальные модули для электронной формы учебника по экономике 10—11 классов размещены по ссылке:

<https://drofa-ventana.ru/material/sbornik-economika-10-11>.

Содержание

Пояснительная записка	3
-----------------------------	---

Специальные модули для учебника по экономике 10—11 классов	11
---	-----------

1. Основы деятельности фирмы	12
1.1. Первые шаги предпринимателя: открытие фирмы	12
1.2. Фирма начинается с идеи	17
1.3. Анализ рынка	22
1.4. Бизнес-план	27
1.5. Финансовые основы деятельности фирмы	33
Вопросы и задания для итогового повторения	39

2. Инвестиции на фондовом рынке	40
2.1. Зачем нужно инвестировать?.....	40
2.2. Инвестиции в ценные бумаги.....	45
2.3. Фондовый рынок	53
2.4. Сделки на бирже	60
2.5. Доверительное управление	68
2.6. Валютный рынок	75
Вопросы и задания для итогового повторения	82

Специальные модули для методического пособия по экономике 10—11 классов	84
--	-----------

Концепция	84
Методические рекомендации	89
Примерные сценарии уроков.....	92

Методические рекомендации по организации внеурочной деятельности	96
Примерное тематическое планирование по программе внеурочной деятельности (программа классных часов)	98
Задания к учебным материалам	98
Специальные модули для электронной формы учебника по экономике 10—11 классов	105

Учебное издание

Трушина Екатерина Александровна
Грапов Ярослав Сергеевич
Фёдоров Олег Дмитриевич
Борисова Оксана Алексеевна
Поляков Андрей Владимирович

**Сборник Специальных модулей по финансовой грамотности
для УМК по экономике 10—11 классов**

Учебное пособие

Редакторы *К. П. Чиликин, Е. В. Волкова*
Внешнее оформление *Ю. А. Жариковой*
Компьютерная верстка *Е. В. Гурьевой*
Технические редакторы *Е. А. Урвачева, А. А. Боровикова*
Корректор *О. А. Мерзликина*

Подписано в печать 04.12.17. Формат 70×90/16
Гарнитура SchoolBookSanPin. Печать офсетная
Печ. л. 7,0. Тираж 300 экз. Заказ №

ООО Издательский центр «Вентана-Граф»
123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, эт. 5

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК
