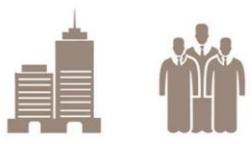




ФИНАНСОВЫЙ ПУТЕВОДИТЕЛЬ

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ
ИГРАЯ - УЧИМСЯ      ИГРАЯ - ПОЗНАЕМ



АТЛАС



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

ИГРАЯ - УЧИМСЯ      ИГРАЯ - ПОЗНАЕМ

АТЛАС «ФИНАНСОВЫЙ ПУТЕВОДИТЕЛЬ»

Волгоград 2016

УДК 336.01(084.4):374.3

ББК 65.261.94

Б 87

Подпроект № FEFLP/FGI-2-1-15 «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!»

Исполнитель **Ю. В. Брехова**, кандидат экономических наук,
доцент Волгоградского филиала РАНХиГС

Подготовлено 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

Брехова, Ю. В.

Б 87 **Атлас «Финансовый путеводитель / Ю. В. Брехова.** – Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала РАНХиГС, 2016. – 92 с.

Атлас «Финансовый путеводитель» в простой и доступной форме акцентирует внимание на вопросах рационального финансового поведения. На страницах атласа содержатся иллюстрации, которые путем воздействия на зрительную память погружают читателя в конкретную проблемную ситуацию. Стилистика изложения адаптирована для молодежи в возрасте 14–23 лет. В целях расширения ассоциативного ряда читателя атлас наполнен примерами отечественного и зарубежного кинематографа, литературы, искусства, историческими фактами и событиями.

УДК 336.01(084.4):374.3

ББК 65.261.94

ISBN 978-5-7786-0610-4

© Брехова Ю. В., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ: ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ХВАТАЛО ДЕНЕГ? | 4 |
| КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ? | 16 |
| КАК ВЗЯТЬ КРЕДИТ И НЕ РАЗОРИТЬСЯ?..... | 28 |
| С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?..... | 40 |
| ЗОНТ ОТ НЕПОГОДЫ, ИЛИ КАК ОБЕЗОПАСИТЬ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ СТРАХОВАНИЯ? | 52 |
| ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ: КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ?..... | 62 |
| ПОДУМАЕМ О ПЕНСИИ, ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ? | 72 |
| УПЛАТА НАЛОГОВ: ОТ ОБЯЗАННОСТИ К ИСКУССТВУ | 84 |

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ: ЧТО ДЕЛАТЬ,
ЧТОБЫ ХВАТАЛО ДЕНЕГ?

- ✓ **Веди письменный учет доходов и расходов. Это позволит тебе понять на что ты тратишь и каких трат можно избежать**
-



Вряд ли можно с ходу назвать исторического героя или героя художественной литературы, который бы тщательно вел учет собственных доходов и расходов и имел при этом положительный образ. В литературе и искусстве, как правило, воспеваются идеи легкого и быстрого финансового обогащения, например: Золушка (любой фильм про Золушку) или девушка, необременённая моральными принципами (американский фильм Гарри Маршала «Красотка»), находит прекрасного принца на белом коне; молодой человек может выиграть в лотерею (фильм Дэниела Бойла «Миллионер из трущоб») или обмануть разбойников (арабская сказка «Али-Баба и сорок разбойников»), после чего находит прекрасную невесту и начинает жить счастливо.

И все же, если вдруг герой как-либо связан с финансами, то его образ обычно не слишком привлекателен. Например, таковым является Эбенезер Скрудж из повести Ч. Диккенса «Рождественская песнь», а также герои многочисленных фильмов, поставленных по этому литературному произведению, или образ Сомса Форсайта из трилогии Дж. Голсуорси «Сага о Форсайтах». Однако обратим внимание на то, что красивые истории очень часто заканчиваются именно превращением нищего в богатого, а безродного – в принца. Все. Точка. А что дальше? А дальше начинаются, образно говоря, семейные финансы – и именно они, а не сказка определяют развитие сюжета. Как раз поэтому авторы романов, как правило, стараются уходить от описания по-

следующих семейных передраг и отговариваются коротким: «И жили они долго и счастливо...» Правда, позже к этой фразе придумали и продолжение: «... пока не узнали, что другие жили еще дольше и еще счастливее».

Подобно сказке, многим из нас кажется, что если на кого-то вдруг неожиданно свалятся миллионы, то жизнь сразу наладится и до конца своих дней этот счастливец будет купаться в богатстве и радости. Каждый, подобно Родиону Раскольникову (роман Ф. М. Достоевского «Преступление и наказание»), считает, что именно он достоин получить заветный миллион. И хотя далеко не каждый готов расправиться со старухой-процентщицей, лотерейный билет он покупал в этой жизни наверняка. Не все счастливики, правда, умеют распорядиться нежданно свалившимся на них богатством. Семье Мухаметзяновых, выигравшей в 2001 г. в лотерею, потребовалась всего лишь пара лет, чтобы бесследно растратить 29 млн руб. (на тот момент это примерно 1 млн долл.). Эндрю Джеку Уиттейкеру из США понадобилось около четырех лет на то, чтобы пустить на ветер в 300 раз бóльшую сумму – 315 млн долл. К месту вспомнить и про такой «жизненный» лотерейный билет, который выпал Марии Антуанетте, когда она вышла замуж за Людовика XVI. Молодой австрийской принцессе, которую мать воспитывала в спартанских условиях, показалось, что она выиграла главную лотерею в своей жизни. Правда, этот выигрыш не принес удачи – французская революция обезглавила обанкротившихся королеву и короля. Вот вам и истории Золушки, Красотки и Али-Бабы... Сказки не могут продолжаться всю жизнь, а жить в них реальному человеку, увы, не суждено.



Описанные истории не редкость. Личные трагедии происходят каждый день. Отсутствие элементарного учета собственных расходов выливается в новые непридуманные драмы. Каждый день тысячи людей идут на необдуманные поступки из-за нехватки средств, ругаются между собой из-за потраченных зря денег, сотни семей распадаются по этой же причине. Л. Н. Толстой в своем произведении «Анна Каренина» высказал мудрую мысль: «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». И это действительно так. Мы можем долго смеяться над Кисой Воробьяниновым из книги «12 стульев» И. Ильфа и Е. Петрова, когда он записал в своем маленьком блокноте: «25/IV-27 г. Выдано т. Бендеру. Р. – 8». (Восемь рублей – это стоимость жилетки, которую Киса продал Великому комбинатору, и которые тот же Киса записал своему компаньону как долг.) Однако именно такой подход сегодня является самым проверенным способом держать под контролем свои доходы и расходы, а также планировать свое будущее. Кажется, что вести личный бюджет в письменном виде скучно, долго и не интересно. Однако не все так печально. Да, начало потребует определенной силы воли – необходимо скрупулезно записывать свои доходы и расходы. Кроме того, затем придется их анализировать и стараться сделать выводы – без каких расходов обойтись нельзя, а какие представляются излишними. Но именно такой подход позволит снова и снова добиваться своих целей, осуществлять самые заветные мечты, строить и планировать свое будущее самостоятельно. Ведь при всем негативе, которым наделяют художественная литература и кинематограф расчетливых героев, именно Скрудж Макдак из гол-



ливудского мультфильма «Утиные истории» наслаждается полной приключений жизнью совместно с родными племянниками, а Сомс Форсайт может заниматься любимым хобби – коллекционированием картин. Как ни крути, а учет расходов и доходов открывает больше перспектив, чем плавание по течению.

✓ Перед походом в магазин составляй список покупок и планируй сумму, которую ты собираешься потратить. Старайся расходовать чуть меньше, чем запланировал



Мы наслаждаемся плодами современного прогресса, воспеваем его результаты, прогнозируем его развитие. Однако не всегда прогресс несет исключительно плюсы. Сегодня каждому из нас нравится изобилие товаров, которые можно увидеть при посещении всевозможных супермаркетов и гипермаркетов, широта выбора по качеству и цене. Вот он прогресс – налицо. Пройдитесь по исторической части Санкт-Петербурга и заметьте, что так было не всегда. Места торговли лет 200 назад были жестко централизованы, и найти торговую лавку под окном княжеского дворца было просто невыносимо. Торговля сосредоточивалась в гостиных дворах и на рынках. Подобная ситуация была характерна для большинства стран на протяжении всей истории человечества. Даже когда стали появляться лавки, чем-то напоминающие сегодняшние магазины, они разительно отличались от современных точек торговли. Ценников не существовало вовсе, цену называли продавцы, и поэтому она могла очень сильно колебаться в зависимости от того, насколько оценивал хозяин лавки платежеспособность потенциального покупателя. Сегодня ситуация изменилась. Огромные площади супермаркетов и прочих дворцов торговли завораживают. Нас заманивают большими витринами (кстати, их изобрели в нулевых годах XX в. в Англии) громады торгово-развлекательных центров (впервые появились в 40-х гг. XX в. в США). Миллионы людей ежедневно посещают современные продуктовые склады – гипермаркеты (получили популярность в 60-х гг. XX в. во Франции). Однако главные изменения произошли значи-

тельно позже, и целью их было моделирование покупательского поведения. Изменения коснулись методов торговли и обернулись для обыкновенных покупателей набором манипулятивных техник, целью которых стало выуживание из их кошельков максимально большего количества денег.

Когда ты идешь по магазину и видишь недорогие, но очень приятные товары (шоколад рублей за 50 или киви рублей за 70), то, не задумываясь, кидаешь все, что понравится, в корзину – что значит в наше время 50–70 руб.? Потом ты подходишь к кассе магазина, и куча недорогих приятностей превращается в чек с очень неприятной и внушительной суммой. Твои деньги утекают сквозь пальцы. К концу месяца ты понимаешь, что сэкономить ничего не удалось либо удалось значительно меньше, чем мог, а виной всему лишь плитка шоколада в супермаркете. Дело в том, что психология твоего поведения, и эту тему в данном атласе мы затронем не раз, уже давно находится под пристальным надзором психологов. Тяга человека к импульсивным, иногда не оправданным и не рациональным тратам используется современными маркетологами на все 100 %. Открывая двери в супермаркет, ты уже попадаешь в лабиринт рекламных уловок и даже не замечаешь этого. Все начинается с магазинной тележки, которая специально спроектирована на максимально большой объем. По мнению исследователей, чем больше наполнена товарами тележка, тем более удовлетворенным чувствует себя человек. Также и твои предки 40000 лет назад радовались, когда на охоте удавалось завалить огромного мамонта. Правда, и тогда, вероятно, всего его съесть не всегда удавалось. Следующей хитрой уловкой является маршрут твоего движения, который прокладывается в крупных магазинах, как правило, всегда «налево», с тем чтобы большинство товаров у тебя



было по правую руку. Опять психология... Внимание человека, как замечено, легче удерживают предметы по правую руку от него, чем по левую. Дальше – больше. Все администраторы магазинов понимают, зачем ты туда пришел, – молоко, мясо и хлеб, а потому, перед тем как ты туда попадешь, твой маршрут проложат через отделы непродовольственных товаров – мыло, игрушки, книги и собачий корм – вдруг и там что-то тебе приглянется. Для того чтобы ты особо не расслаблялся на пути к заветной цели, тебя проведут через отделы с фруктами и свежей выпечкой... Еще в советское время заметили, что если в магазине пахнет свежавыжатым апельсином, то быстрее расходуется даже самый неходовой товар. Тут тоже есть определенный резон – тебя нужно максимально подготовить к прохождению мимо полок с пищевыми продуктами и возбудить вкусовые рецепторы. Самые дорогие и выгодные для магазина товары всегда будут располагаться на уровне твоих глаз – тоже понятно почему – быстрее купят. Специально под твой кошелек подобраны цвета витрин, музыка, которая звучит в торговых залах, способ раскладки и прочее, прочее, прочее... Вспомни – слышал ли ты когда-нибудь в торговом центре быструю ритмичную музыку, наподобие той, которую слышишь обычно в клубах? Скорее всего, нет. Администраторы торговых центров хотят усыпить внимание своих клиентов и заставить их максимально расслабиться. Ты помнишь, как в мультфильме про Маугли удав Каа гипнотизировал мартишек? Он тихим и вкрадчивым голосом говорил с ними, менял цвета своей кожи (смотри звуковое и цветовое оформление в современных магазинах), после чего мартишки сами шли в пасть удава. Результатом всех уловок, которые использует магазин, становится сумма, которую ты

в нем оставишь. И поверь, что те же 50 руб. за шоколадку уже не кажутся столь самостоятельным решением...

К чему мы рассказываем здесь о тонкостях магазинных уловок? Дело в том, что магазин, который ты готовишься посетить, полон капканов, обойти которые очень трудно, но увидеть их и обезвредить можно в том случае, если ты подготовишь список покупок перед выходом из дома. Он как карта, в соответствии с которой тебе легче ориентироваться в сети маркетинговых лабиринтов. Это, безусловно, убережет тебя от импульсивных покупок. Ты должен думать о своем кошельке, о том, чтобы купить все необходимое по самой выгодной для себя цене. Очень часто может оказаться, что выгоднее покупать товары не в одном, а в нескольких специализированных магазинах – в этом случае ты сможешь сэкономить значительно больше средств и ускорить исполнение своих более крупных и заветных мечтаний.

КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ
ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ?

- ✓ **Управляй деньгами, чтобы
защитить накопления
от инфляции**
-



Эпоха «Великих географических открытий» XVI в., эпоха Колумба, Америго Веспуччи, Магеллана и Васко да Гама, окончилась так называемой «революцией цен». Как не парадоксально это звучит, но драгоценные реки переплавленных золотых дублонов из Индии и Америки затопили Европу, которая впервые за несколько столетий столкнулась с регулярным повышением цен сначала на продовольствие, а затем и на непродовольственные товары. Тебе, так же как и большинству современных экономистов, рост среднего уровня цен на 4 % в год может показаться признаком здоровой экономики. Однако жители позднего Средневековья так не считали. Постоянный рост цен в 4 % годовых казался для них коллапсом – очередным (в то время это было модным) признаком надвигающегося Армагеддона. Многие люди до сих пор с трудом понимают, как один из самых дорогих, красивых и редких металлов на земле может настолько сильно влиять на рост цен. Однако объяснение достаточно простое.

Объем производства товаров в экономике – величина относительно устойчивая, и редкие страны даже в наше время способны обеспечить рост валового внутреннего продукта на величину большую, чем 10 % в год. На короткое время это удалось разве что только Китаю. В большинстве случаев рост в 2–4 % в год – мечта любой современной развитой экономики. В связи с этим необоснованное увеличение количества денег в государстве при сравнительно одинаковом количестве производимых товаров обязательно приведет к росту цен. Подумай сам. В каком-нибудь известном автосалоне

стоит мечта твоей жизни – Роллс-Ройс Фантом Купе ценой в 20 млн руб. Тебе нравится эта машина, но денег на нее у тебя нет. И вдруг, непонятно откуда, на твою банковскую карту «падает» сумма в эти самые 20 млн руб. Ты счастлив! Ты бежишь в салон и с ужасом узнаешь, что такая же сумма в тот самый день была перечислена и миллионам других россиян, некоторые из которых тоже ложились спать и просыпались с грезами о таком автомобиле. Сам понимаешь, что Роллс-Ройс не настолько конвейерная машина, чтобы обеспечить резко возросший спрос новоявленных миллионеров. Очевидно, что выходом из такой ситуации для производителя станет повышение цены, а деньги, неожиданно зачисленные на карту, так и не помогут тебе реализовать мечту. Ровно то же самое сделают и все остальные продавцы. Ты пройдешься по магазинам, увидишь обновленные ценники и поймешь, что покупательная способность твоих денег резко упала. Из этого можно сделать один вывод – если денег в стране становится больше, а товаров больше не производится, то начинают расти цены. Мы рассмотрели предельно простой и фантастический механизм формирования инфляции. Подобных механизмов, значительно более реалистичных и сложных, бесчисленное множество, но рассматривать их мы не будем, поскольку главным для нас было уяснить смысл такого понятия, как «инфляция», или, по-другому, процесс обесценения денег.

Инфляция – это не только твой враг, но и враг твоих сбережений. Самые катастрофичные инфляционные шоки, которые переживали европейцы в 20–30-е гг. XX в. и твои родители в 90-е гг. того же века, приводили к чудовищному обнищанию населения. Цены в Германии 20-х гг. XX в. росли так быстро, что ценники в меню ресторанов менялись как минимум два раза в день, а работникам выплачивали зара-

ботную плату в середине дня и давали часовой перерыв, чтобы они успели себе что-нибудь купить на полученные деньги. Сегодня, конечно же, инфляция представляет собой не такую страшную, как раньше, но, тем не менее, ощутимую угрозу для твоих сбережений. Пусть сейчас инфляция и не исчисляется сотнями процентов, но даже двузначная цифра говорит о неуклонном таянии твоих накоплений. И спасти эти накопления не смогут даже сейфы. Мать главного героя мини-сериала «Золушка-80», княгиня Герардески, прятала накопления под антикварной статуей в своем будуаре. Когда ее сын пришел просить деньги, то оказалось, что часть банкнот, вследствие высокой инфляции, уже давно выведена из оборота, а потому не имеет больше никакой ценности. Но если представительница старейшей итальянской аристократической фамилии может себе позволить не обращать внимания на экономические ураганы, то тебе это делать мы не советуем, тем более что способов размещения капиталов в настоящее время недостаточно.

Первым делом ты должен определить для себя, как собираешься управлять своими сбережениями. Это можно делать через посредника – банк, инвестиционную или управляющую компанию, которые предоставят возможность воспользоваться их профессиональными навыками. В таком случае ты полностью доверяешься профессионализму своего партнера. Это как в фильме американского кинорежиссера Фрэнка Дарабонта «Побег из Шоушенка», в котором директор тюрьмы использовал таланты одного из заключенных для управления своими накоплениями. Здесь, правда, ты берешь на себя два существенных риска – твой партнер может ошибиться и неэффективно разместить твои сбережения либо... просто обмануть тебя и скрыться с деньгами. В нашем примере инвестиционная стратегия директора

тюрьмы обернулась для него пулей в висок, хотя и вполне заслуженно.

С другой стороны, ты можешь управлять своими накоплениями самостоятельно. Правда, тут всю ответственность за свои решения несешь исключительно сам. Вспомни барона Данглара из романа А. Дюма «Граф Монте-Кристо», который в операциях на рынке ценных бумаг полагался исключительно на свои силы, капитал и информацию. И все это его подвело. Когда Монте-Кристо подсунил ложную информацию Данглари, барон совершил убыточные сделки и обанкротился, а в итоге противостояния графу Монте-Кристо и вовсе сошел с ума.

Возможно, ты сейчас подумал: «Хрен редьки не слаще – нищета, пуля и безумство – легче все пустить на самотек». На самом деле нет: управление своими сбережениями в том и заключается, чтобы правильно оценивать собственные силы, знания и возможности, умерять свою жадность и постоянно искать новые перспективы. Самый известный пример такого поведения – Уоррен Баффет, который неоднократно возглавлял список самых богатых людей мира. Его состояние оценивается в сумму, равную около 66,7 млрд долл., в то время как начинал он с чуть более 60 тыс. долл. Одной из черт его стратегии является как раз активное инвестирование в тщательно отобранные активы с одновременным хранением значительной доли средств в ликвидной форме – вкладах, золоте и государственных ценных бумагах. Оцени свои возможности, постоянно повышай свой багаж финансовых знаний, и, кто знает, может, в верхней строчке богатейших людей мира, по версии журнала «Форбс», мы увидим именно твое имя.

✓ **При инвестировании соотноси
риски и доходность активов**



Сама суть экономических отношений такова, что фундаментальные параметры инвестиций – «риск» и «доходность» – неразрывны. Как счастливая семейная пара, они практически никогда не расстаются. Когда тебя пытаются убедить в высокой доходности, присмотришься внимательнее – где-то поблизости притаился такой же высокий риск, а когда доходность небольшая – тоже не расстраивайся, риск, конечно же, никуда не делся, но он, вероятнее всего, такой же небольшой.

Хорошим примером того, что при принятии решений надо учитывать оба инвестиционных параметра, является роман великого французского писателя Э. Золя «Деньги». В этом произведении рассказывается о головокружительном коммерческом проекте бизнесмена Саккара под названием «Всемирный банк». Весь роман – это множество маленьких историй, которые в конечном счете выливаются в общую большую трагедию. Расскажем только о небольшом фрагменте. Безработный Дежуа, как и любой отец, хочет счастья для своей дочери. Она любит переплетчика, который, однако, не готов взять ее замуж без приданого. Отчаявшийся отец вкладывает последние деньги в растущие акции «Всемирного банка», с тем чтобы накопить необходимую сумму. Проходит совсем немного времени, и денег уже достаточно для приданого – около 4 тыс. франков. Однако безумный рост стоимости ценных бумаг ослепляет Дежуа. Он продает последние пожитки в надежде купить еще акции и получить

еще больший доход. Его ожидания снова оправдываются – через некоторое время отец Натали (так зовут его дочь) уже обладает акциями стоимостью 16 тыс. франков. Вроде бы и все – пора остановиться, хотя что-то внутри гложет Дежуа, и он понимает, что стоимость акций растет слишком быстро. Но теперь уже его дочь выходит на арену. Она не готова выходить замуж за переплетчика. Высокая стоимость пакета акций наталкивает ее на мысль о том, что создана она для высшего общества. Теперь Натали готова породниться только с аристократической семьей и хочет блистать в высшем свете. Она отстраняет отца от управления капиталом и уже сама с удовольствием рассуждает о выгодных финансовых вложениях и принимает финансовые решения. Все рухнет мгновенно. «Всемирный банк» Саккара оказывается финансовым пузырем. Его акции росли только благодаря искусственно поддерживаемому ажиотажу, и первые же финансовые невзгоды на рынке потянули корабль ко дну. Дежуа и Натали потеряли все. Он остался без работы и без денег, она – без жениха. Оба потеряли будущее. Мораль этого небольшого пересказа проста – нельзя обольщаться высокой доходностью инвестиций. Любой доход сопряжен с определенным уровнем риска, и его нельзя упускать из виду, когда принимаешь финансовые решения.

Оглянись, и смысл правила «Куда риск, туда и доходность» ты увидишь буквально во всем. Представь, что у тебя есть одна тысяча рублей, которые ты хочешь сберечь от инфляции. Один из вариантов – положить их в банк. Процент доходности будет небольшой, но взамен ты практически обнуляешь риски потерять свою тысячу. В России действует система страхования вкладов, и вкладчики не потеряют свои

деньги, даже если у их кредитной организации отзовут лицензию либо ее признают банкротом, – в этом случае твою тысячу тебе возвратит государство. Единственное «но»: государство гарантирует вклады только до 1 млн 400 тыс. руб. в каждом отдельном банке. Все, что превышает эту сумму, тебе не гарантирует уже никто. Теперь, наверное, ты понимаешь, что небольшой процент по вкладам объясняется практически нулевой вероятностью их потери.

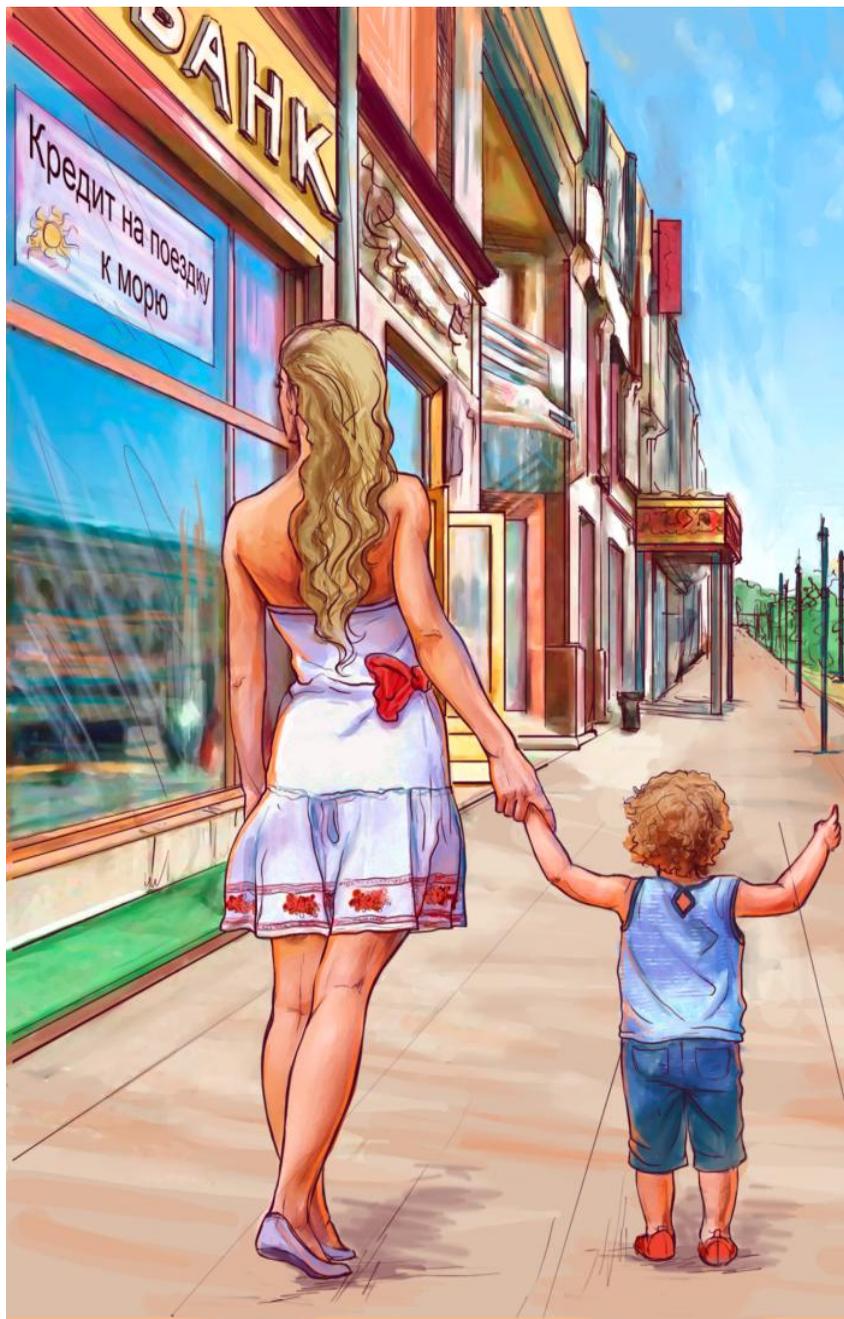
По операциям на фондовом рынке твою доходность не ограничивает никто. Она может ограничиваться только твоим здравым смыслом и чувством самосохранения. В начале 1994 г. Джон Меривезер создал фонд LTCM для инвестиций в облигации. Для управления фондом он пригласил известнейших экономистов, двое из которых Роберт Мертон и Майрон Шоулз, к тому же являлись нобелевскими лауреатами по экономике. В числе партнеров фонда было шесть докторов наук. Все «кричало» о том, что фонд будет приносить бешеные прибыли. Первые четыре года это действительно было так. В 1994 г. участники фонда получили доходность 19,9 %, в 1995 г. – 42,8 %, в 1996 г. – 40,8 % и в 1997 г. – 17,1 %. По сравнению с депозитными ставками в 0,5–1,2 % годовых в США и Западной Европе эта доходность является просто фантастической. 1998 г. стал для фонда годом краха – он понес убытки в размере более 4 млрд долл., а в 1999 г. прекратил существование.

Эти два примера имеют целью показать, какая доля ответственности лежит на каждом из нас в момент принятия финансового решения и какие параметры следует учитывать, чтобы решение оказалось верным. Перед тобой широкий спектр возможностей – от практически безрисковых и

практически бездоходных вложений до высокорисковых, но потенциально высокодоходных инвестиций. Тебе необходимо всего лишь определить, как соотносить твои желания по доходности сбережений с твоей готовностью брать на себя ответственность за потери.

КАК ВЗЯТЬ КРЕДИТ И НЕ РАЗОРИТЬСЯ?

**✓ Прежде чем взять кредит,
убедись в его необходимости**



Кто не знаком со словом «кредит»? Его знает каждый. С самого детства мы слышим это слово по радио, читаем в рекламе в журналах и на интернет-сайтах, даже в учебниках задачи иногда касаются кредитования. Чаще всего нас пытаются убедить, что кредит – это самый очевидный путь к исполнению наших желаний. Миллиарды рублей банки тратят на пропаганду жизни в кредит и для этого придумывают самые зазывные лозунги: «Впечатления начались с кредита на путешествие» (здесь и далее даны слоганы различных банков), «Одобряем кредиты на заветные мечты!», «Поверь в мечту! Кредит на любые цели», «Хорошим клиентам – низкие проценты» и т. д. и т. п. Тьма предложений, и все говорят об одном: «У тебя есть цель? – Мы дадим тебе средства!». Но... не все так просто, как может показаться с первого взгляда.

Ты помнишь фильм «Потрошители» с Джудом Лоу? Одной из основных идей, вынесенных из просмотра фильма, стала неминуемость расплаты за кредит. Герои фильма (а в результате и сам главный герой) покупали в кредит различные жизненно важные для них органы – сердце, роговицу глаза, кость, печень и т. д. Заемщик мог пользоваться всем этим долго – до момента полной оплаты кредита. Однако, в случае если клиент становился неплатежеспособным, к нему приходил Потрошитель и забирал собственность банка обратно. Такая ситуация в нашем цивилизованном обществе кажется невероятной, если, конечно, ты взял кредит официально. Однако необходимость оплаты кредита, тем не менее, никто не отменял. Банк готов дать тебе кредит, и ты с удо-

вольствием сможешь потратить деньги на покупку новой модели самого дорогого и престижного смартфона, однако в случае просрочки платежей по кредиту мягкость и улыбочивость сотрудников банка по отношению к тебе сразу пропадут. Любой кредит требует его уплаты, и избежать этого невозможно, независимо от того, что ты взял в кредит – сердце, квартиру или самый навороченный смартфон.

Вспоминается анекдот по этому поводу: «Ипотечный банк напоминает мне серию триллеров "Пила". Они дают тебе кредит на 20 лет и смотрят, как ты пытаешься выжить».

И ведь в этой шутке есть о-о-о-очень большая доля... правды. После того как ты возьмешь кредит, тебе придется решать, что ты принесешь ему в жертву. Представь, сколько ты должен будешь ежемесячно выплачивать банку за путевку, купленную в кредит? Две, пять или десять тысяч. Тебе может показаться, что это небольшая сумма, но если она не такая большая для тебя, то почему бы просто не накопить ее, а если большая, то посчитай, от чего ты откажешься после того, как подпишешь кредитный договор? Тебе придется экономить на питании, спортивных тренировках, образовании, походах на каток, в пиццерию или клуб с друзьями... И что в итоге? Не будешь ли ты в результате похож на Голлума из «Властелина колец» – старого, больного одиночку... Без кольца всевластия, правда, ведь на подобные магические прибабасы банки кредиты не выдают.

И не думай, что банки не понимают, что «впаривают» тебе красиво упакованный ящик проблем. Понимают и боятся, что ты тоже можешь это понять. Поэтому умнейшие головы из индустрии рекламы работают над тем, чтобы миллионы людей ездили в дорогих кредитных норковых шубах с дорогими смартфонами в маршрутках, не обращая внимания на то, что их рацион питания стал хуже, чем у крепост-

ного крестьянина XVIII в., а работа отнимает у них самое драгоценное в жизни – общение с друзьями и детьми. Как это ни странно, но благодаря рекламным технологиям XXI в. человека убедили продавать себя в рабство. Какова же техника манипулирования?

Возникновению этой техники мы обязаны Джакомо Риззолати, который совместно с коллегами в 1992 г. проводил исследования мозга макак. Главной его задачей было выяснить влияние особой зоны мозга обезьян, которая называется F5, на реализацию двигательных функций организма. Ученые удивились, когда провели полный цикл исследований. Мозг макак активизировался не только в случае, когда они тянулись за орехом, но и когда те же действия выполняли другие обезьяны. Иными словами, когда подопытная макака видела на полке орех (читай – телефон или норковую шубу), она могла не обращать на него никакого внимания, поскольку была сыта. Однако, как только другая обезьяна хваталась за орех, в дело вступала зона F5, и бедная макака чувствовала себя обделенной.

Описанный феномен стали называть действием «зеркальных нейронов» и начали активно использовать в рекламных сюжетах, в том числе и в рекламе банковских кредитов. Ты идешь по улице, а с экрана билборда тебе улыбается голубоглазая блондинка с веером кредитных карт в руках. Разочаруем тебя! Улыбается она не тебе, ее интересуют твои зеркальные нейроны, благодаря которым ты придешь в банк за получением кредита под кабальные проценты. Само собой, ты будешь уверен, что это полностью твое решение. То же самое ты будешь думать, когда вслед за успешным бизнесменом с рекламного плаката придешь получать кредит на покупку неоправданно дорогого для своего уровня жизни автомобиля. И все благодаря нейронам в зоне F5 твоего го-

ловного мозга. И вот ведь в чем хитрость – от тебя не отстанут на всем пути к кредитному менеджеру, и даже он будет целенаправленно «говорить» с твоими инстинктами, а отнюдь не с тобой. Тебе предложат присесть, и девушка – кредитный менеджер – тебе широко и доброжелательно улыбнется. При общении с тобой будут избегать слов «дешевле», «цена» и «потратите», поскольку, по исследованиям психологов, ты быстрее подпишешь договор, если эти слова заменить на «выгоднее», «стоимость» и «станете владеть». То, что товар будет находиться буквально в нескольких шагах от тебя, только увеличит ощущение обладания и снизит риск того, что ты успеешь «остыть». Это лишь малая часть тех инструментов, которые банки уже опробовали на макаках, а теперь с чистой совестью используют по отношению к нам.

Люди отделились от обезьян около 4 млн лет назад. Поэтому, когда перед тобой будет стоять выбор между покупкой смартфона за 15 тыс. наличными или 60 тыс. руб. в кредит, подумай: ты покупаешь набор функциональных свойств конкретного телефона или твои зеркальные нейроны покупают образ супергерота с плаката? Поверь, что образ Джеймса Бонда формируется не крутым телефоном. Носки с дыркой на большом пальце или отсутствие денег в кино могут подвести иногда в самый ответственный и судьбоносный момент твоей жизни, и никакой смартфон этого не исправит. Вместо Бонда ты рискуешь стать одним из телепузиков.



**✓ Узнай полную стоимость кредита
и оцени свои финансовые
возможности**



КРЕДИТОР

История полна курьезных, а иногда и трагических сюжетов о противостоянии заемщиков и кредиторов. Победы одерживали и те и другие, так же, впрочем, как и поражения, которые несли обе стороны. Люди всегда недолго любили ростовщиков и скупцов, которые чахли над своим золотом. Мы не симпатизируем скупому рыцарю А. С. Пушкина, так же как и старухе-процентщице Ф. М. Достоевского. Нам жаль чуть было не покончившего с собой из-за кредита Пьера Морреля из «Графа Монте-Кристо» А. Дюма. Мы всей душой радуемся за Антонио из «Венецианского купца» У. Шекспира, который чудом избегает оплаты своего долга собственным сердцем. Линия «кредитор – заемщик» всегда присутствовала в литературе, и почему-то чаще всего автор сочувствовал неудачливому заемщику, а реже – кредитору. Сказать, что это только художественная литература – значит ошибиться.

Вымысел автора – всего лишь отражение реальной жизни. Ты представить себе не можешь, насколько радовался весь Париж в начале XIV в., когда Филипп IV Красивый частично упек в тюрьму, а частично сжег на костре самых видных представителей финансового сообщества того времени – рыцарей ордена тамплиеров. Их земли и богатства были конфискованы в королевскую казну, а все ссуды, выданные ими, прощены. Время прошло, а ситуа-

ция не изменилась – и в кино, и в литературе, и в жизни полно душераздирающих историй о неравной войне заемщиков и кредиторов. Сегодня и Шекспир, и Диккенс удивились бы обилию новых и даже более выигрышных сюжетов для слезных мелодрам. Интернет кишит историями о том, как Валентина Ивановна (поставь на ее место кого угодно, ведь истории одинаковы) взяла заем в микрокредитной организации и через полгода негодяй-коллекторы требуют в пять, десять, а то и сто раз больше, чем сумма первоначального долга. Самое обидное, что суммы первоначального долга хватило всего лишь на один поход в ресторан на день рождения. Хорошо, если неудачница отделается продажей имущества, а если дело дойдет до продажи квартиры? Второй сценарий не намного изощреннее: Виктор Федорович взял долларовый кредит в банке 7 лет назад. Сложно сказать, почему люди готовы делать долги в долларах. Многие из нас думают, что умнее Папы Римского, а потому верят в свои способности находить воду по ивовой веточке и определять курс доллара по улыбке Барака Обамы. Однако в условиях кризиса даже экстрасенсы, кажется, уходят в тень. За семь прошедших лет курс доллара вырос, а вслед за ним и платежи и рублевый эквивалент долга Виктора Федоровича. Продолжать платить прежнюю сумму он уже не в состоянии, впрочем, как и не платить. Пат и мат – выбирай, что тебе больше нравится.

А теперь уйдем от историй, оставим У. Шекспира и, как Алиса у Л. Кэрролла, посмотрим на окружающий нас

мир кредитов совсем с другой стороны и другими глазами. Представь себе, что было бы, если бы Валентина Ивановна решила не праздновать свой день рождения в ресторане и не пошла бы ради этого получать микрозаем? Она бы осталась без ресторана... и избежала всех связанных с ним проблем. Что бы было, если бы Виктор Федорович вспомнил в момент подписания долларового договора, что зарплату он получает в рублях, а потому любая ухмылка финансового кризиса отразится на его кошельке. Всего лишь два объяснения, а как меняется литературный сюжет.

Кредиторы давно нашли ключики к нашим сердцам и умело используют свои наработки против нас. Понятно, что им не выгодно акцентировать твое внимание на каких-то особо не приятных для тебя пунктах договора, потому и пытаются отвлечь любыми способами. Сравни: не 720 % годовых по микрозаему, а 200 руб. в день, не 64 % годовых по карте, а 12 % и множество комиссий под звездочкой с обратной стороны договора мелким шрифтом, не 48 % годовых за холодильник, а 0 % годовых и оформление страховки. Между каждыми из двух пар условиями кредитования можно поставить знак равенства, но кредитный менеджер каждый раз помешает тебе это сделать. Чаще всего, люди ведутся на эти уловки.

Не каждый способен останавливаться, но мы верим, что перед тем, как подписать договор, ты все-таки прочтешь его и найдешь в себе силы ответить на три вопроса:

1. Валюта займа равна валюте зарплаты?



2. Ежемесячный платеж меньше месячной заработной платы?
3. Сколько в итоге выплачу процентов за кредит?

С ЧЕГО НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?

- ✓ **Прежде чем начать свой бизнес
осознай свои мотивы**
-

Цветочная лавка



Каждым из нас двигают какие-то мотивы, и большая часть наших решений, жизненных установок, ошибок и достижений – это плод тех самых мотивов. Коммерческая деятельность не исключение. Ты можешь возразить: «Уж с чем, с чем, а с коммерческой деятельностью все ясно: прибыль – вот единственный мотив для начала такой деятельности». И ты окажешься прав лишь частично. Глупо отрицать, что желание обогатиться является одним из ключевых мотивов начать свое дело, но, тем не менее, этот мотив не является единственным. Очень часто прибыль, которую можно заработать собственным бизнесом, становится всего лишь промежуточным этапом к воплощению действительно глобальных и более заветных мечтаний. Людей, для которых деньги и прибыль стали единственными и конечными целями всей их жизни, на самом деле единицы, и чаще всего они вызывают только сожаление и насмешки. В качестве яркого примера людей такого типа приведем американку Генриетту Хоуленд Грин. За всю свою долгую 82-летнюю жизнь эта женщина к 1916 г. накопила 100–200 млн долл., что равно примерно 2–4 млрд в сегодняшних ценах. Она владела кварталами домов в Чикаго, а сама жила в дешевых съемных квартирах. Инвестировала деньги в облигации правительства и железные дороги, но сама использовала общественный транспорт для передвижения, финансовые сделки оформляла за канцелярским столом в зале Национального химического банка, не пользовалась горячим отоплением и горячей водой, холодную овсянку для завтрака подогревала на батарее радиатора. Апо-

феозом скупости Генриетты Хоуленд Грин стала нога ее собственного сына, которую ампутировали из-за начавшейся гангрены. Бизнес-вумен долго ругалась и устраивала сына в госпиталь для нищих, пока ситуация не потребовала принятия самых крайних мер. Правда, говорят, что и на ампутации Генриетта тоже сумела сэкономить.

В большинстве случаев основу предпринимательской деятельности составляют все же иные мотивы. Для большей части людей открытие бизнеса – это способ реализовать свои идеи и мечты, новизну которых действующие компании не готовы понять, принять и продвигать. Для некоторых бизнес – это попытка превратить любимое дело, которое они знают до тонкостей, в успешное предприятие. Тебе, наверняка, знакомы такие известные бренды, как Ford, Zara, Apple, Microsoft, Google. Владельцы и создатели этих брендов начинали свой бизнес отнюдь не с миллионными инвестициями и огромным штатом занятых сотрудников – главным их преимуществом были идея и желание независимости в ее реализации. Очевидно, что Генри Форд, сын американского фермера и наемный работник-инженер Эдисоновской компании, очень рисковал, когда уходил в «Форд Моторс» для начала производства спроектированной им новой модели автомобиля «Т». Амансио Ортега, создатель сети магазинов «Zara», начинал собственное дело со своей гостиной, в которой занимался любимым делом – пошивом костюмов за 25 долл. Компания «Microsoft» начиналась всего лишь с одной программы для компьютера Altair 8800, а «Apple» – с компьютера Apple II, разработанного Стивом Возняком и представленного в клубе любителей компьютеров в 70-х гг. XX в. Каждый из этих людей имел любимое занятие, которое впоследствии превратилось в любимое дело и начало прино-

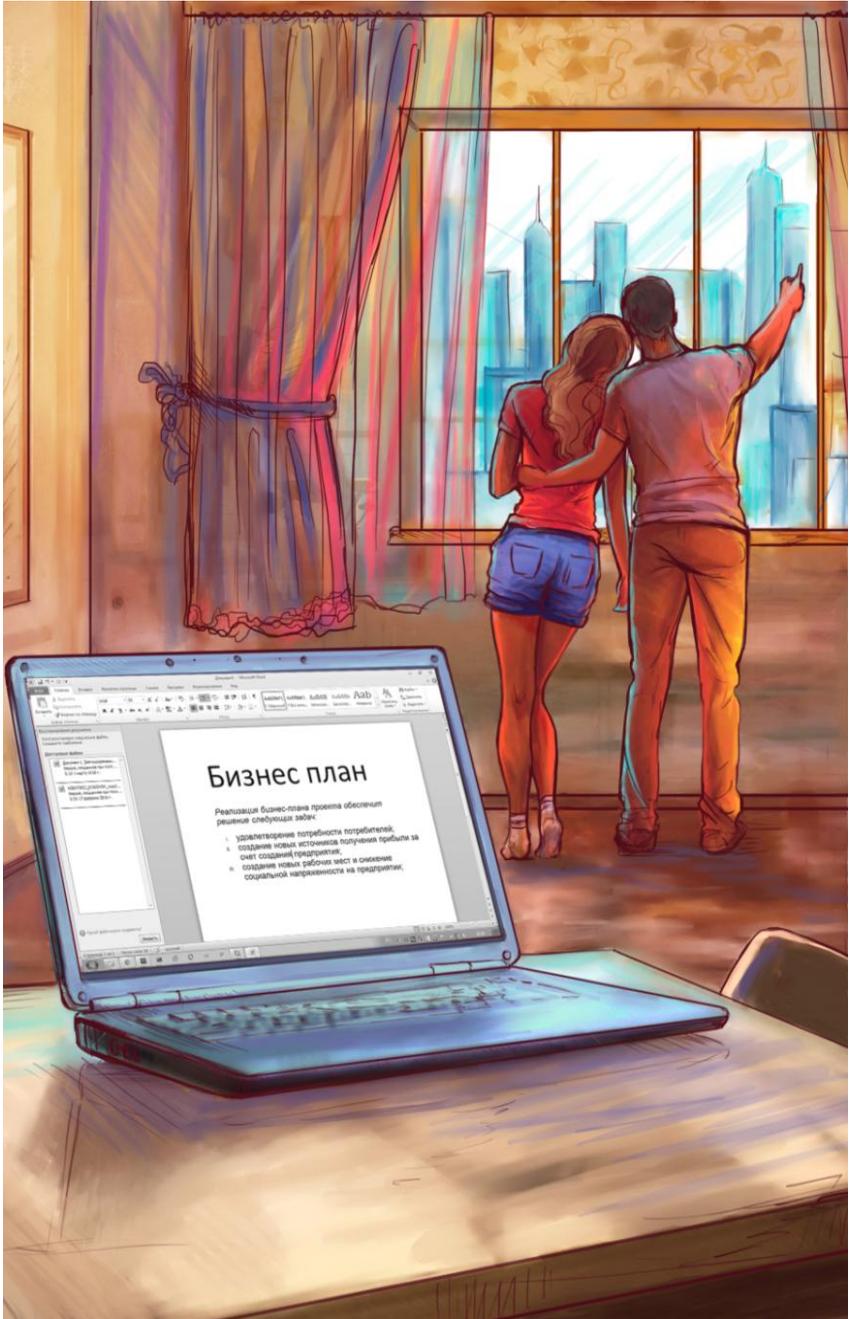
свить прибыль. Именно с подачи этих людей в жизнь вошло известное на весь мир выражение: «Хочешь стать богатым – сделай бизнесом свое любимое дело».

Однако не всегда мотивом для начала бизнеса является желание заработать на любимом деле. Очень часто нужда заставляет окунуться в полные риска коммерческие предприятия, и вера в достижение успеха, собственные силы на пути к достижению цели, безудержное желание прыгнуть выше головы и достичь социального признания либо сила ответственности за будущее своих детей, родителей и близких составляют главный мотиватор на пути к успеху. Возможно, ты помнишь сюжет фильма или книги Маргарет Митчелл «Унесенные ветром». Главная героиня романа, «олицетворение Америки», как ее назвали позже, Скарлетт О'Хара родилась в богатой семье плантатора на рабовладельческом Юге США. Блестящие перспективы и безоблачное будущее были разрушены по мановению руки расколом страны, гражданской войной, отменой рабства, смертью отца и матери. Девушке, которой до того не приходилось думать ни о чем, кроме как о нарядах на очередной пикник или барбекю, пришлось взвалить на свои плечи огромный груз забот о поместье, а позже, после брака с Фрэнком Кеннеди, еще стать и бизнес-леди с торговой лавкой и лесопилкой в своем активе. Упорство, вера в себя и свои силы, развитые коммуникативные способности помогли ей, как и множеству успешных коммерсантов нашего времени, подняться из нужды и стать по-настоящему богатым человеком. Примеры таких людей у всех на слуху – Ингвар Кампрад, основатель компании «ИКЕА» (его дед оставил своим наследникам обанкротившуюся фирму, которую чудом спасла бабушка Ингвара); российский миллиардер, владелец футбольного клуба «Chelsea» Роман Абрамо-

вич (потерял мать в возрасте 1 года, отца – в 4 года); основатель компании «Dell» Майкл Делл (начинал карьеру с мойщика посуды в китайском ресторане); Дж. Роулинг, создательница образа Гарри Поттера (жила на социальное пособие, пока не написала и не опубликовала свою первую книгу).

Мы затронули лишь самую малость мотивов, которые способны проложить твой путь к успеху, их значительно больше, и внимательное отношение к себе, своим мыслям и чувствам, своей интуиции, поможет тебе их определить и поставить правильные цели, выстроить правильную стратегию и начать уверенно двигаться к победе.

**✓ Наличие грамотно составленного
плана – залог успеха бизнес-идеи**



Каждый из нас является творческой личностью. Не важно, в какой сфере, не важно, в каких условиях, но наличие творческого начала – это одна из отличительных черт человека. Мы можем выдавать множество идей и советов в течение дня, с завидной регулярностью рождать фееричные бизнес-идеи. Проблема в том, что лишь единицы из наших гениальных идей доходят до реализации и еще менее радуют своих создателей положительным эффектом от воплощения. Если бы все идеи, которые рождаются в наших головах, реализовывались и приводили к положительному эффекту, то проблема нищеты на земле давно была бы решена. Тем не менее каждая идея на своем пути проходит через сито барьеров, преодолеть которые дано лишь единицам. Это как эволюция – мы всего лишь на 2–3 % с небольшим отличаемся по своему геному от шимпанзе, неандертальского или денисовского человека, но именно эти мизерные различия, которые природа вложила в нас, укоренились и позволили человечеству достичь феноменального успеха. Нашим оппонентам же не повезло. Именно мы ловим шимпанзе, помещаем их в клетки и демонстрируем в зоопарке, а не наоборот. От неандертальцев и денисовского человека в настоящее время вообще остались только отдельные фрагменты скелетов. Итак, всего лишь 2–3 %, а каковы различия! Ситуация с бизнес-идеями аналогична.

Любая идея живет определенную жизнь – от своего возникновения до успеха или гибели и забвения. Некоторые идеи вынашиваются годами, некоторые умирают через несколько секунд после рождения, и, поверь, не в интересах современного человека ждать случайности и отстраненно смотреть на жизненное «авось» его замысла. Представь, как тебе будет и радостно, но, тем не менее, обидно, когда ту самую, неозвученную и отодвинутую в сторону, идею, которая пришла тебе в голову лет 5 назад, успешно реализует совсем другой человек.

Воплощение замысла требует и времени и денег, а потому лучше сразу просчитать шансы хорошей затеи на успех в виде положительного финансового результата. Причем расчет должен быть объективным и непредвзятым, правильнее ожидать худшего и получить лучший результат, чем смотреть на мир через розовые очки и в самый последний момент их снять. Для того чтобы просчитать реализуемость своей бизнес-идеи и составить стратегию действий на ближайшие несколько лет, тебе потребуется составить бизнес-план. Даже не поддавайся на попытки убедить себя, что это формальный документ, необходимый для банка или кого-то еще. Это вполне реальный документ, отсутствие которого часто рубит очень хорошие и яркие идеи на корню. Предприятие тонет, а идеи подхватывают и реализуют уже другие, но без участия их автора.

Вспомни фильм Бреда Андерсона «Обитель проклятых»: кучка сумасшедших во главе с Сайласом Лэмбом захватывает уединенную психлечебницу для особо важных персон – родственников аристократических семей, которых

по той или иной причине необходимо было спрятать по-дальше от общества. На момент получения всей полноты власти в здании было все – еда, работали коммуникации, персонал выполнял необходимые функции по поддержанию работоспособности здания и лечению больных. Захватив дом для умалишенных, ни Лэмб, ни его сообщники не подумали о том, чтобы хоть как-то спланировать и наладить дальнейшую свою жизнедеятельность. У них не было планов по обеспечению теплом, продуктами, лечению, подвозу одежды. Поддерживая себя на старых запасах, новым хозяевам клиники еще удавалось отгонять непрошенных гостей, однако со временем запасы продуктов истощились, отопительные котлы сломались, сумасшедших собратьев по несчастью стало трудно удерживать в повиновении при отсутствии лекарств... И это всего лишь за пару-тройку месяцев. Как видишь, даже вполне налаженный и хорошо действующий бизнес требует постоянного бизнес-планирования – именно оно является залогом успеха.

Каждый бизнес-план помимо самой идеи должен учитывать развитие самых разных бизнес-процессов: название и описание продукта, аудиторию, на которую нацелено его производство, прогноз спроса на продукт в течение нескольких лет. Ты должен будешь заранее рассчитать все затраты по ведению бизнеса, включая покупку сырья, заработную плату и налоги. Ну и риски – о них тоже не стоит забывать, ведь какими бы ни были хорошим бизнес и удачным его воплощение, всегда есть риск появления слишком умного и чрезмерно агрессивного спинозавра (фильм Джо Джонстона «Парк Юрского периода – III»)

или упорного и искреннего героя реалити-шоу (фильм Питера Уира «Шоу Трумана»).

К чему мы это все пишем? Хотим убедить тебя не отказываться от своих идей и творческих замыслов, многие из них способны сделать тебя знаменитым и обеспеченным человеком. Однако перед тем, как начать реализацию своей затеи, составь грамотный бизнес-план, который поможет тебе открыть все перспективы и учесть угрозы будущего пути.

ЗОНТ ОТ НЕПОГОДЫ, ИЛИ КАК ОБЕЗОПАСИТЬ
ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ
СТРАХОВАНИЯ?

- ✓ **Хочешь избежать непредвиденных
трат в будущем – заключи договор
страхования**
-



Чуть более двухсот лет назад французский император Наполеон I вошел в Москву. Шестисотлетняя на тот момент, столица великого Российского государства была повержена. Как казалось французам, сама война близилась к победоносному окончанию. Наполеон был уверен, что предложения о мире от российского императора Александра I придут со дня на день. Победители грабили московские усадьбы, царские палаты и дворцы, православные церкви и храмы... Все богатства московской столицы лежали у ног французских завоевателей. Однако древнюю столицу России в это время постигла еще одна напасть – пожар... А. С. Пушкин так описал эти события:

*Не праздник, не приемный дар,
Она готовила пожар
Нетерпеливому герою.
Отселе, в думу погружен,
Глядел на грозный пламень он.*

Пожар стремительно распространялся по столице. Вот так описывает это Л. Н. Толстой в своем романе «Война и мир»: «Москва горела уже с разных сторон. Горели в одно и то же время Каретный ряд, Замоскворечье, Гостиный двор, Поварская, барки на Москве-реке и дровяной рынок у Дорогомиловского моста». Уже скоро зарево пожаров было видно и беженцам, которые со слезами на глазах наблюдали отблески. К концу сентября 1812 г. из 9158 жилых домов пожар уничтожил 6532, из 8521 лавки – 7153, из 329 церквей – 122.

Более других пострадали Китай-город и Земляной город. Последствия пожара для социальной структуры московского общества были радикальными. Аристократия, владевшая большей частью земель в пределах Москвы, понесла катастрофические финансовые потери – дворцы, особняки, усадьбы со всеми содержащимися в них богатствами были разорены и сожжены. Вспомните судьбу семьи Ростовых из того же романа: после бегства из Москвы богатейшая семья была на грани разорения. Старая аристократия была вынуждена распродавать свои владения. Так все участки на Маросейке перешли в руки купечества.

Мы привели очень яркий и показательный пример уничтожения имущества войной и стихией. Он не единственный. Только в XX в. произошли такие чудовищные катастрофы, как циклон «Бола» (унес жизни от 3 до 5 млн человек в восточном Пакистане (ныне территория Бангладеша) и индийской Западной Бенгалии), серия смерчей в 2004 г. в США (95 % строений поселения Хэллэм было уничтожено), великое цунами 2004 г. (несколько миллионов человек из 11 стран, омываемых Индийским океаном, остались без жилья), ураган «Катрина» (80 % территории Нового Орлеана оказалось под водой, экономический ущерб строениям и инфраструктуре составил 125 млрд долл.). Не миновали катастрофические события и Россию. Достаточно вспомнить наводнение в Крымске Краснодарского края, когда тысячи людей остались без жилья, автотранспорта и иного имущества. Возмещение большей части ущерба всегда ложится на плечи самих пострадавших, и большинству приходится с самого начала заново обустраивать свою жизнь – строить жилье, обзаводиться имуществом. Зачастую на это уходят годы. Кому-то не хватает и оставшейся жизни.

В повседневной жизни подобные катастрофы более мелкого масштаба возникают каждый день – то сосед сверху затопил квартиру, то в машину дети на игровой площадке запустили камнем, то в квартире произошел пожар или ее обокрали... Да и еще масса трагичных случайностей может произойти с любым из нас. Каждая из этих случайностей грозит финансовыми затратами. И если в случае с природными катастрофами государство в самой небольшой степени может оказать помощь наиболее пострадавшим, то в мелких, с точки зрения национальной экономики, ситуациях все бремя расходов ложится полностью на пострадавшего. И выходом от неподъемных трат становится страхование.

За рубежом практика страхования ценностей распространена достаточно давно и многие сделки даже не вступают в силу до предварительного страхования предмета сделки. И тут хотим привести в качестве примера ситуацию, которая и сформировала весь сюжет фильма Уильяма Уайлера «Как украсть миллион». Шарль Боннэ, художник-любитель, пишет поддельные картины и выдает их за оригиналы. Однажды он решает передать на выставку и статую Венеры (работу своего отца), однако, по официальной версии, представляет экспонат работы итальянского скульптора Челлини. После передачи скульптуры в галерею «Клебер-Лафайет» Боннэ узнает, что она будет подвергнута экспертизе с целью оформления договора страхования. Сразу оговоримся: до экспертизы дело не дошло – статую выкрали, поэтому и страхового возмещения тоже выплачено не было.

Рынок страхования развит и в России. На сегодняшний день с помощью договора страхования ты можешь защитить

себя от массы неприятностей – весь объем потерь будет возмещен страховой компанией, и ты ограничишься только моральными потерями, что, согласишься, намного легче перенести. Поэтому такие ценные вещи, как недвижимость, автомобиль и здоровье, возможно, и следует застраховать. Подумай, решение за тобой...

**✓ При заключении договора
страхования – обрати внимание на
страховые риски, указанные в нем**



Даже если твое имущество застраховано, ты легко можешь попасть в ситуацию, как в американском телесериале «Друзья»:

– *А что сказали в страховой компании?*

– *Они сказали: «У вас ничего не застраховано, перестаньте нам звонить!»*

И самое обидное, что такая практика зачастую характерна для современных страховых компаний – вы вроде и страховались, а вроде и нет. Дело в том, что страхование «чего-то» и страхование «чего-то от» – это две разные позиции в договоре страхования. Вспомним страшнейший ураган «Катрина», который произошел в США в 2005 г. Североамериканский финансовый рынок развит настолько, что практически все строения жителей штата Луизиана были застрахованы и объем выплат по ущербу мог бы составить 41 млрд долл., но... не составил. И позволила это сделать всего одна лишь строчка в договоре, где обговаривалось условие, что дома страхуются от уничтожения в результате урагана, но не в результате наводнения. Одна строчка, а тысячи семей остались без страхового возмещения... Многие пытались доказать, что ураган уничтожил большую часть строений до того, как плотина была прорвана, равно как и то, что сама плотина была прорвана исключительно по вине урагана. Все было зря. Страховые агенты, заполонившие долину Миссисипи, утверждали, что места трагедии были залиты водой, которая и явилась причиной гибели застрахованного имущества.

В связи с этим одним из ключевых моментов при подписании договора является не просто констатация вида страхования – страхование жизни или страхование имущества. Очень важна детализация предмета страхования (что страхуешь) и рисков, при наступлении которых наступает обязанность страховой компании выплатить тебе страховое

возмещение. Объектов страхования сегодня великое множество: от таких вполне обыденных, как страхование недвижимости, автомобилей (КАСКО), автогражданской ответственности (ОСАГО) или другого дорогостоящего имущества, до таких экзотических, как страхование отдельных частей тела или способностей. Уже давно не редкость такие особые виды страхования в сфере шоу-бизнеса, как страхование голоса (Марлен Дитрих застраховала его на 1 млн долл.), лица (Клаудиа Шиффер в случае его потери получила бы 5 млн долл.), здоровья (его Дэвид Бэкхэм оценил в 180 млн долл.).

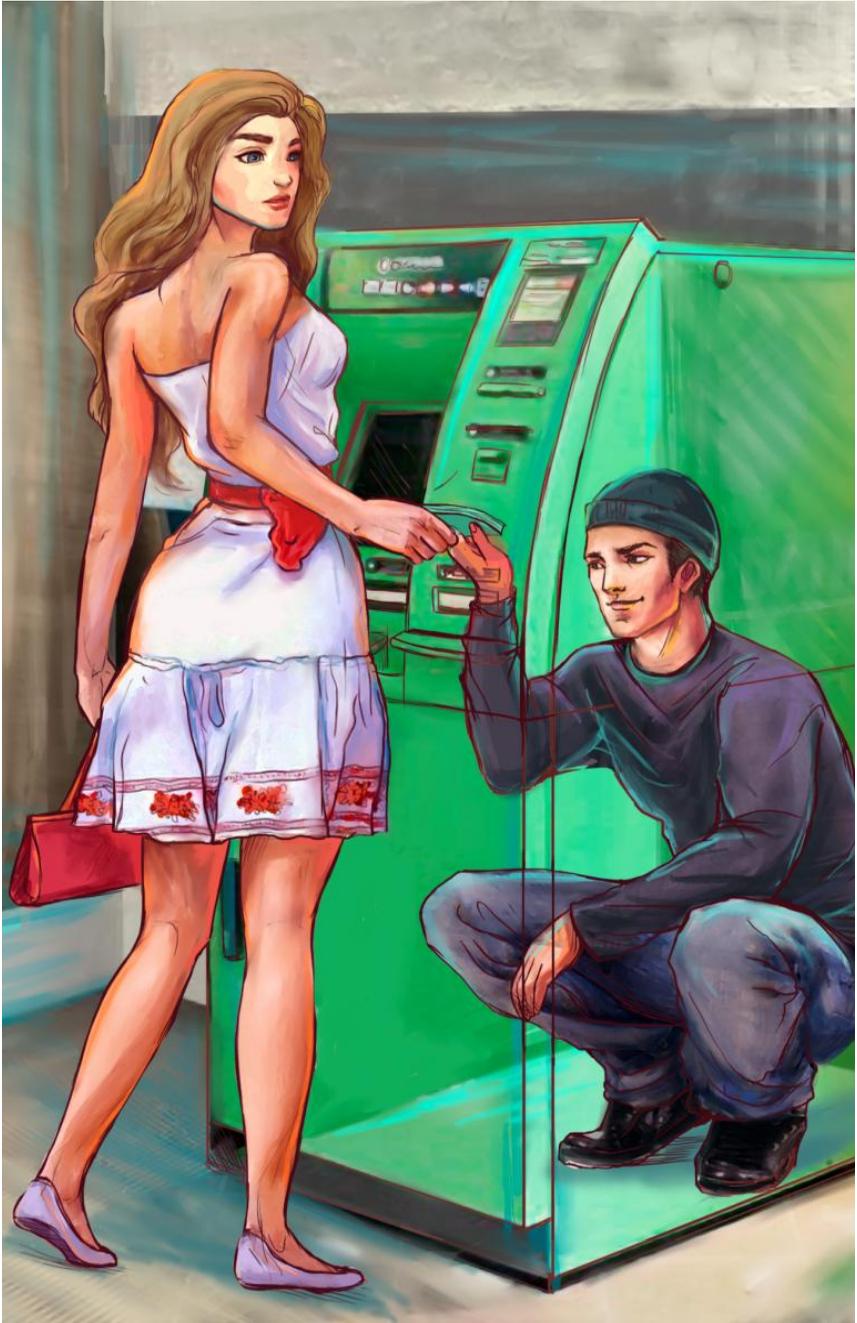
Мы уже сказали, что недостаточно упомянуть, что ты страхуешь, – необходимо четко прописать и риски, от которых ты страхуешься. Большинство случаев отказа от возмещения страховых сумм связаны с тем, что в перечень рисков, от которых страхуется пострадавший, не были включены те, из-за которых и произошла трагедия. Так, когда в фильме Билли Уайлдера «Двойная страховка» Филлис Дитрихсон убивает своего мужа, предварительно его застраховав, страховая компания пытается выяснить причины смерти для того, чтобы понять, является ли данное событие страховым случаем и следует ли выплачивать страховку. Благодаря помощи страхового агента Уолтера Неффа, преступнице удается обмануть страховую компанию и получить всю сумму страховки, которая, правда, так никому счастья и не принесла.

При описании рисков, например при страховании недвижимости, необходимо учитывать такие важные условия: будет ли это риск утраты в результате затопления, в результате пожара либо в результате воздействия другого события. Риски, которые можно застраховать, разнообразны: европейские страховые компании готовы предложить страховку от повышения цен на бензин более чем на 15 %, от проигрыша в лотерею 52 раза подряд или от похищения пришельцами.

Таким образом, страхование – это защита от будущих невзгод, и наша с тобой задача – подобрать тот ее вид, который в нужный момент позволит выйти сухими из воды. А что это будет – зонт, дождевик или резиновые сапоги, каждый решает для себя сам.

ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ:
КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ?

✓ Убедись, кому ты платишь



Мошенники, как ты понимаешь, существовали всегда, как пели кот Базилио с лисой Алисой из фильма Леонида Нечаева «Приключения Буратино»:

*Покуда есть на свете дураки,
Обманом жить нам, стало быть, с руки.
Какое небо голубое,
Мы не сторонники разбоя:
На дурака не нужен нож,
Ему с три короба наврешь –
И делай с ним, что хошь!*

Впрочем, подход они нашли бы к любому, по их словам, – и к жадине, и к хвостуну. И ведь правда, как показывает опыт, мошенники и аферисты не брезгают ни богатыми, ни бедными, ни красивыми и не очень, ни умными, ни глупыми. Обман может произойти при продаже фальшивого Гогена (фильм Уильма Уайлера «Как украсть миллион») либо при попытке обмануть очаровательную простушку (фильм Фрэнка Оза «Отпетые мошенники»). Напороться на мошенника ты можешь как в переходе, в метро, так и в Интернете. Подходы к обману всегда совершенствовались, и на сегодняшний день, благодаря развитию цифровых технологий, достигли такого уровня, что обычная внимательность и опыт не могут дать стопроцентную гарантию твоей защиты и защиты твоего кошелька.

Современный Интернет – это огромный океан информации, которая перемещается от компьютера к компьютеру и от сервера к серверу. В этой связи можно вспомнить двух

россиян, которые в ноябре 2000 г. взломали сервер Western Union и перевели на свои счета 25 млн долл. Оба были быстро обнаружены и приговорены к продолжительным тюремным срокам. Новости о подобных мошенничествах появляются не так часто. Для подготовки таких крупных афер требуются глубокие знания, надежные поделчики и определенные вложения. Кроме того, не каждый преступник готов получить пожизненный срок за многомиллионную, а то и многомиллиардную кражу. Поэтому большинство мошенников предпочитают особо не светиться и ограничиваются менее масштабными и не настолько амбициозными проектами, такими, например, как рассылка писем с вирусами и спамом, создание фишинговых сайтов, СМС-рассылка и проч.

Лет десять назад множество компьютеров мира были заражены вирусом всего лишь из-за одного письма, которое называлось очень просто: «I love you)*». Тысячи людей с надеждой и улыбкой кликали на заветную фразу, которую прислал неизвестный отправитель, и в результате теряли всю информацию, которая хранилась на их компьютере. По сообщениям из новостей, получатели любовных посланий оказались даже в Пентагоне США. Интернет-мошенники, которые охотятся за твоими деньгами, поступают сегодня значительно скрытнее. Информация на компьютере не пропадает, как, впрочем, и любых других последствий от открытия неизвестного файла ты тоже сразу не обнаружишь – все, как обычно. Как обычно, ты выключишь компьютер, как обычно, включишь его на следующий день и будешь это делать бесконечно много раз... Исключение одно – на твоём компьютере после открытия письма будет установлена небольшая компьютерная программа, которая день за днем станет отправлять своему разработчику вводимые с твоей клавиатуры логины и пароли, привязанные к сайтам. Всего лишь из-за одной небольшой программки ты можешь поте-



рять доступ не только к своим страницам в Фейсбуке, ВКонтакте, Одноклассниках, но и к электронному кошельку и банковскому счету.

Аналогичным образом будут действовать и многочисленные фишинговые сайты, которые в последнее время широко распространились в Интернете. Перефразируя название известного фильма, фишинг – это как обман иллюзией. Ты заходишь на сайт платежной системы, онлайн-банкинга или электронного кошелька... все привычно... все как всегда. Пока. Вводишь номер кошелька, номер карты, либо логин. Вводишь пароль и сумму платежа. Тебя ничто не настораживает – знакомая страница, знакомые цвета, знакомые вопросы и поля для заполнения. За одним исключением, которого ты, возможно, и не заметишь: адрес страницы в адресной строке совсем другой. Страница является точной копией оригинального сайта, только вот адресатом твоих данных станет мошенник. Заманить тебя на знакомый сайт и выманить все платежные параметры, которые дадут доступ к твоему счету – в этом и состоит задача фишинга. Защитить от обоих видов мошенничества помогают внимательность (не открывать письма от незнакомых адресатов, не заходить на малоизвестные и подозрительные страницы интернет-магазинов и обращать внимание на адресную строку) и обычные антивирусные программы – расходы на их покупку покрываются суммой потерь, которых ты избежал после установки антивирусов.

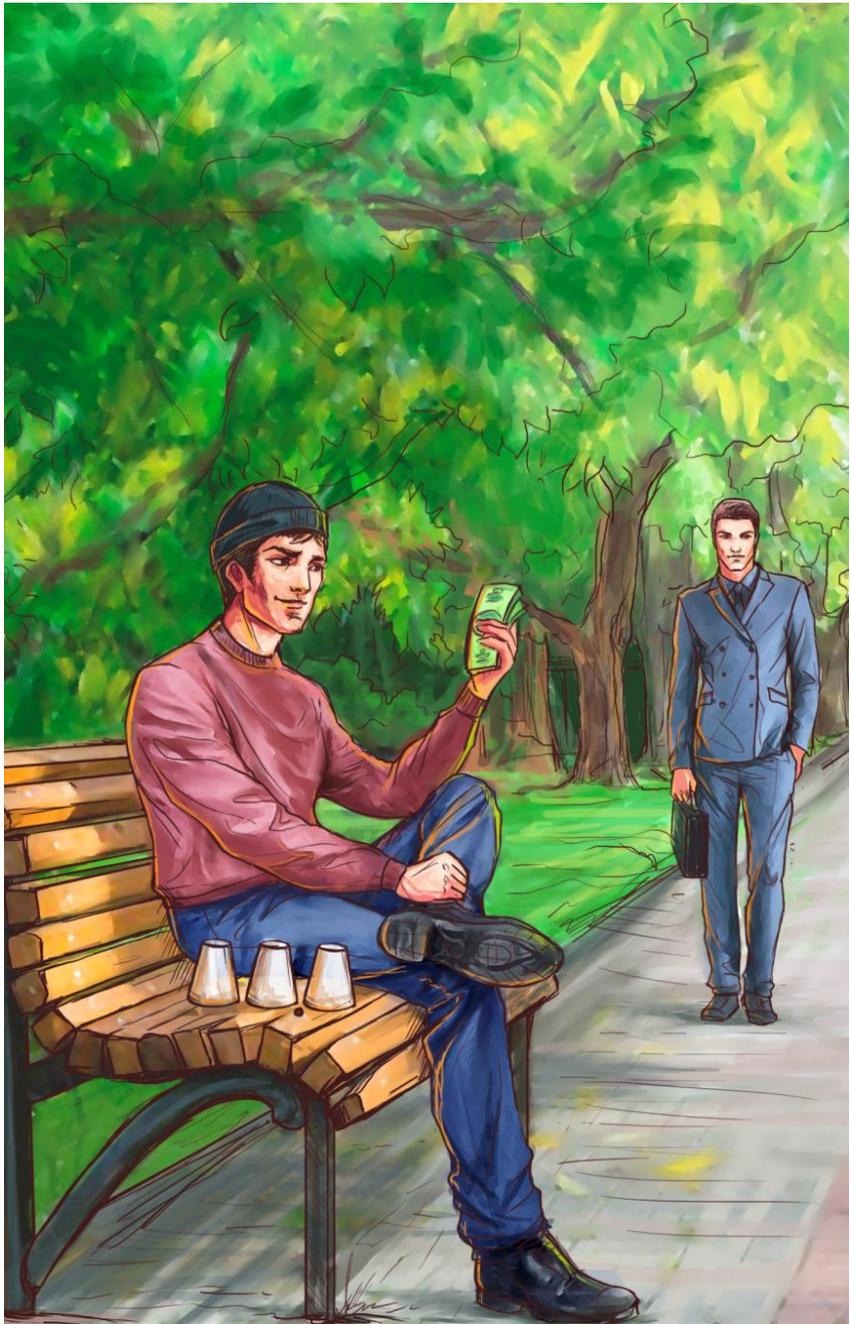
Однако многие мошенники не имеют даже элементарных навыков программирования и просто спамом рассылают так называемые нигерийские письма, в которых обещанием баснословного богатства стараются выманить у тебя пару-тройку тысяч долларов. Например, так: «Дорогая мадам, к Вам обращается мисс Джибуратак из, несомненно, известного Вам государства Джибути. Я одна из богатейших женщин на африканском континенте, мои кофейные план-

тации размещены на берегу самого моря, и я ежедневно наблюдаю за ними со своей белоснежной яхты. Однако со мной произошла большая беда. Врачи вынесли мне страшный приговор – через 54 часа я уйду в мир иной...» Содержание подобных писем примерно одинаково – тебя нашли специально нанятые детективы, и именно ты должен стать наследником баснословного состояния, однако времени очень мало и ты должен срочно согласиться принять наследство, а для этого необходимо...: «Ваше согласие Вы можете подтвердить переводом 3000 долларов на этот интернет-кошелек: 234349.... Эти деньги пойдут на оформление необходимых документов и срочной визы для Вас в Джибути. С надеждой жду Вашего решения. С любовью мисс Джибуратак». Афере с нигерийскими письмами уже около 40 лет, но на нее продолжают попадаться. Заметим, что африканского наследства никто из попавшихся на подобные письма граждан так и не дождался.

Ну и, наконец, нельзя обойти стороной всяческие СМС-мошенничества, когда аферисты рассылают различные сообщения с просьбами от якобы близких людей перевести 2–3 тыс. руб. на мобильный кошелек. Не сказать, что это мошенничество слишком оригинально, однако на него до сих пор продолжают попадаться многие престарелые и не очень граждане. Понятно, что следует быть начеку.

Объем атласа не позволяет описать все существующие интернет- и СМС-мошенничества. Поэтому помни, что за твоими деньгами охотится такая армия аферистов, что кот Базилио и лиса Алиса теряются в ней, как капля воды в океане. Только ты сам можешь уберечь свои деньги от воровства: будь внимателен к любым мелочам при осуществлении оплаты, это поможет тебе сохранить свои деньги.

**✓ Высокая доходность – признак
возможного финансового
мошенничества**



«**П**опрошу делать взносы!» – именно с этой фразой Остап Бендер из книги И. Ильфа и Е. Петрова «12 стульев» собирал деньги с провинциальных заговорщиков. Как мы помним, деньги собирались на безнадзорных детей, а пошли в итоге на свадьбу со «знойной женщиной, мечтой поэта» госпожой Грицацовой. Высокие идеалы, такие как в нашем примере, не часто встретишь на вооружении у талантливых аферистов. Чаще они используют более приземленные чувства своих сограждан – жажду к наживе, и желательно быстрой.

Когда говорят о высокой доходности и связанными с ней рисками, то вспоминают, прежде всего, финансовые пирамиды. Эльдар Салаватов в своем фильме 2011 г. «ПираМММида» обрисовал, скорее, положительный образ самой известной российской финансовой пирамиды «МММ» и ее основателя Сергея Мавроди. Чаще всего, тем не менее, пирамида ассоциируется с самыми неприглядными последствиями для ее участников. Тысячи людей в свое время остались без жилья и средств к существованию, всего лишь поверив обещаниям основателей «МММ», «Чара», «Русский дом Селенга», «Хопер-Инвест» и многих других получить многократное приращение своих капиталов. Вся страна стояла в очереди за собственным разорением. Тысячи людей продавали машины и квартиры, чтобы приобрести акции «МММ». Сотни знаменитостей заходили в вип-офисы этих контор с сумками денег (по слухам, А. Пугачева, Н. Михалков и Л. Гурченко вкладывали деньги в «Чару»). Результатом чаще всего становились разочарование и потеря денег, иногда последних. Не будем кривить душой и говорить, что выигравших не было. Они были – но, как правило, это сами основатели пирамиды.

Главная зазывная песня финансовых пирамид – это высокая доходность по вложениям. Шли годы, менялись де-

корации и действующие лица, но суть финансовых пирамид не менялась с XVII в., когда английская «Компания Южных морей» и французская «Миссисипская компания» обанкротили несколько тысяч своих не самых бедных сограждан. Классическую модель финансовой пирамиды «довел до ума» в начале XX в. Карло Понци, который за 1 месяц обещал 50 %-ный прирост накоплений своим акционерам. Каждый предыдущий инвестор мог получить доход только за счет нескольких вновь приведенных; как только поток новых людей в пирамиду иссякал, она прекращала свое существование.

Ты можешь спросить: «Но почему же гарантированная высокая доходность – это чаще всего признак мошенничества?» Все объясняется соотношением риска и доходности, о котором мы рассказывали тебе раньше. Гарантировать высокую доходность легально не может никто, в противном случае бедность в нашем мире исчезла бы навсегда. Получить высокую доходность сегодня можно либо организацией нелегального бизнеса, либо организацией мошеннической схемы. И в том и в другом случае организаторов ждут для беседы правоохранительные органы. А вот если ты попался на удочку этих самых организаторов, то тебя могут допросить только в качестве потерпевшего, хотя денег своих тебе уже не вернуть.

Вера в возможность экстравысокой доходности на финансовом рынке не иссякает до сих пор, и никто не хочет видеть очевидных фактов. Уоррен Баффет – один из богатейших людей мира на протяжении уже нескольких десятков лет обеспечивает своим акционерам не более 10 % в год, как и большинство других известных и успешных инвестиционных компаний. Лишь однажды несколько нобелевских лауреатов решили переиграть рынок и получить сверхвысокую доходность с использованием сложнейших математических моделей. Результат был неутешительным: рынок переиграл даже нобелевских лауреатов по экономике, они потеряли все свои деньги.

ПОДУМАЕМ О ПЕНСИИ,
ИЛИ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ?

**✓ Белая зарплата и большой
официальный стаж сегодня –
достойная пенсия завтра**



СЕРАЯ ЗАРПЛАТА

Никто об этом не думает, но однажды она приходит. Она не спросит, к месту ли, не занят ли ты? Она не поинтересуется, до нее ли тебе сейчас и готов ли ты ее принять? Она просто будет все чаще входить в твой дом, садиться с тобой обедать, просыпаться и засыпать, пока ты не привыкнешь к ней настолько, что всех, кому за 40, будешь неизменно называть молодежью. Мы говорим сейчас о старости. Старость, к сожалению, неизбежна... Медики и биологи до сих пор ищут эликсир молодости, изучают теломеры и мембраны, однако в конечном счете все возвращается на круги своя: человечество не может на сегодняшний день справиться со старостью. А следовательно, каждый из живущих должен признать: старость неизбежна, и все ее последствия, включая выход на пенсию, лягут главным образом на тебя. Пусть и не по поводу своей пенсии, но у Алисы из книги Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес» состоялся чудесный разговор с Чеширским котом:

- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?
- А куда ты хочешь попасть? – ответил Кот.
- Мне все равно... – сказала Алиса.
- Тогда все равно куда и идти, – заметил Кот.
- Только бы попасть куда-нибудь, – пояснила Алиса.
- Куда-нибудь ты обязательно попадешь, – сказал

Кот. – Нужно только достаточно долго идти. Некоторые

не видят выход, даже если найдут. Другие же просто не ищут.

Не стоит спорить с говорящим котом... и, уже продолжая нашу мысль, надо признать, что старость – это сложное и противоречивое время. Для одних – это время отдыха, заботы о внуках, путешествий и радостных семейных праздников. Для других – очередь к врачу, озлобленность на бездушные собственных детей, вечный страх остаться без средств к существованию. Один из главных рисков в старости – это жестокое безденежье. Как говорил Остап Бендер: «Финансовая пропасть – самая глубокая из всех пропастей, в неё можно падать всю жизнь». Самое страшное – оказаться на дне этой пропасти в старости. Именно поэтому о старости и будущей пенсии чаще всего думают заранее, причем чем раньше подумают, тем с большей вероятностью реализуется первый сценарий из двух описанных.

Российская Конституция объявляет наше государство социальным, что помимо всего прочего гарантирует каждому из нас право на пенсию по достижении пенсионного возраста. Поверь, что такое право гарантировано не каждому человеку на Земле, да и сама практика пенсионного обеспечения появилась не так давно, а каких-то чуть более 150 лет назад в Пруссии. Развитое государственное пенсионное обеспечение на сегодняшний день гарантировано разве что в странах Европейского союза. Те же США или коммунистический Китай не гарантируют своим гражданам вообще никаких пенсионных выплат. Важным условием пенсионных вы-

плат в нашей стране является официальная фиксация заработной платы. Гоняясь за миллионом, Остап Бендер предупредил Шуру Балаганова: «Имейте в виду, уважаемый Шура, даром я вас питать не намерен. За каждый витамин, который я вам скормлю, я потребую от вас множество мелких услуг». Ну и надо полагать, что качество питания полностью зависело от качества и объема тех мелких услуг, которые Шура мог оказать и оказывал. Наше правительство совершенно справедливо готово поставить твое будущее пенсионное обеспечение в полное соответствие с современными отчислениями от твоей сегодняшней заработной платы. Высокая заработная плата – значит высокая пенсия, и наоборот. Все просто.

Ты можешь задать вопрос: зачем мы убеждаем тебя в необходимости высокой заработной платы, ведь получается, что и ты и государство на одной стороне? На самом деле, вы на одной стороне, если ты получаешь официальную, или «белую», заработную плату. В случае, если ты скрываешь от государства ее часть и твой работодатель передает ее тебе не официально, а в конверте, то тогда твои пути с государством расходятся. Государство в лице Пенсионного фонда России будет считать, что ты живешь на небольшую зарплату, которой тебе вполне хватает, а потому и пенсию тебе можно назначить тоже мизерную, и ты не будешь против.

В заключение хочется вспомнить известную советскую юмореску, когда ленивый работник просит доктора дать ему больничный с диагнозом «аллергия на работу». Больничный лист доктор не дает, но прописывает диету –

«не есть», ведь, как говорят в народе, «кто не работает, тот не ест». Вот и думайте теперь сами, на какую диету садиться в старости.

**✓ Используй различные способы
для обеспечения достойной пенсии
в будущем**



*Детство, детство, ты куда бежишь,
Детство, детство, ты куда спешишь.
Не наигрался я ещё с тобой,
Детство, детство, ты куда? Постой.*

В свое время вожатые-комсомольцы заставляли каждого пионера в пионерском лагере заучивать эту вечную романтично-депрессивную песню, а потом и те и другие с ностальгирующими лицами распевали ее у костра. В те годы, когда она пелась, мимолетности детства не ощущалось. Напротив, каждый день, каждая неделя, какими бы радостными, интересными, чарующими ни казались, оставались лишь шагом к светлой взрослой жизни с полнотой свободы в поступках и принятии решений. Последнее подчеркнем – принятие решений... Кто-то раньше, кто-то позже, но входит в эту главную стадию своей жизни – стадию принятия решений, и даже мысль переложить принятие на другого тоже остается решением. Забавно, но чем взрослее мы становимся, тем все более жизнь превращается в череду самостоятельных решений.

Когда барон Мюнхгаузен (фильм Марка Захарова «Тот самый Мюнхгаузен») собрался разводиться со своей женой, ему пришлось аргументировать свои просьбу и желание к принятию самостоятельных решений:

– Объясните суду, почему 20 лет все было хорошо и вдруг такая трагедия?



– Извините, господин судья, 20 лет длилась трагедия, и только теперь всё должно быть хорошо!

Цель любого человека – отсутствие таких «зарубок», которые бы делили жизнь на периоды «до» трагедии и «после». Очень часто выход на пенсию становится этой «зарубкой», причем, к сожалению, она превращается в трагичную именно в финансовом плане. Не вина старшего поколения в том, что его главной надеждой являлась именно государственная пенсия. Долгие годы девизом советского общества можно назвать следующее четверостишие: «Трудись с упорством боевым, чтоб стал колхоз передовым, за честный труд награда ждет: достаток, слава и почет!» На плакате с этими строками был изображен вождь И. В. Сталин, который беседовал с молодыми и пожилыми колхозниками разных национальностей. Каждый был уверен в своем обеспеченном будущем, в своей обеспеченной старости. К сожалению, времена изменились, государство продолжает гарантировать пенсионные выплаты будущим пенсионерам, но гарантировать достаток теперь не берется никто. Ответственность за уровень финансовых возможностей в старости в настоящее время целиком возлагается на само работающее население, и твоя задача подойти к своей «зарубке» в полном всеоружии.

Накопить на достойную старость не является сверхсложной задачей. Ричарду Прайору из фильма Уолтера Хилла «Миллионы Брюстера» было необходимо за 1 месяц потратить 30 млн долл., и он с успехом справился с этой задачей. Хотя у тебя задача и обратная, но справиться с

ней проще, ведь ты сам можешь выбирать для себя и условия, и сроки. Допустим, завтра ты откроешь в банке счет на 2000 руб. под ставку в 11 % годовых. Каждый следующий месяц ты будешь класть на 20 руб. больше, чем в предыдущем. И через 35 лет ты станешь миллионером. С выходом на пенсию у тебя сформируется капитал объемом чуть менее 20 млн руб., а это примерно 66 тыс. руб. пенсии на последующие 20 лет ежемесячно... Все зависит от тебя – главное, чтобы деньги не зависли без дела.

Хотя, кто сказал, что деньги должны лежать в банке? Тут можно вспомнить эпизод из фильма «Сабрина», в котором отец Сабрины, Девид, после того как у его дочери происходит любовная трагедия, отдает ей свои накопления на поездку в Париж. На вопрос, откуда у него столько денег, отец признался, что, будучи шофером Лайнуса Лэрреби, внимательно слушал его разговоры по поводу инвестиций и распорядился своими деньгами таким же образом. Он не брезговал ни акциями, ни облигациями, ни золотом, ни вкладами. В результате и дочери на жизнь в Париже накопил, и себе на пенсию. Сегодняшний финансовый рынок предоставляет тебе большое количество финансовых инструментов для формирования пенсионных сбережений – это вклады в банках (валютные и рублевые), золото (драгоценные металлы, драгоценные монеты), паи в паевых инвестиционных фондах, взносы в негосударственные пенсионные фонды, работа на фондовом рынке через инвестиционные компании и проч. Как видишь, вариантов достаточно, чтобы ворваться в пенсионный возраст на белом коне и с мешком банкнот за спиной.

И поверь, что уже через несколько лет ты будешь в том возрасте, когда надо принять одно из самых важных решений в своей жизни: как подготовиться к далекой старости?



УПЛАТА НАЛОГОВ:
ОТ ОБЯЗАННОСТИ К ИСКУССТВУ

- ✓ **Соблюдай налоговую дисциплину
и снизишь свои шансы
на знакомство
с судебными приставами**
-



«Смерть и налоги неизбежны», – говаривала смерть в лице Джо Блэка из одноименного фильма Мартина Бреста «Знакомьтесь, Джо Блэк». Так уж случилось, что государство живет за счет налоговых отчислений и потому отказаться от них для государства означает обречь себя на резкое сокращение того множества функций, которые оно на себя возлагает и выполняет. Требования добросовестной уплаты налогов и напоминания о неотвратимости наказания за их неуплату мы слышим при любом удобном случае.

Как сказал главный герой фильма Джеймса Мактига «V – значит вендетта»: «При любом правительстве самые надежные данные – налоговые». И это действительно так, какие бы времена ни наступали, какое бы правительство ни находилось у власти, именно налоговые органы владеют наиболее полной информацией о своих гражданах. Наглядный пример – это погоня за известным американским мафиози 20–30-х гг. XX в. Аль Капоне. Более 15 лет за этим гангстером гонялась американская полиция. Его пытались посадить за ограбления банков, убийства множества людей, организацию преступных групп, вымогательство и прочее, прочее, прочее. Однако его либо предупреждали о готовящейся ловушке, либо свидетели отказывались от своих показаний (впрочем, иногда они и вовсе бесследно пропадали). Дело всегда разваливалось, так и не доходя до суда. Посадить Аль Капоне смогли только по обвинению в неуплате налогов в размере 388 тыс. долл. Только благодаря налоговым службам гроза полиции и добропорядочных граждан Чикаго оказался в 1931 г. в тюрьме Атланты, а в 1934 г. был переведен в известный всему миру Алькатрас. Страх главарей преступного мира перед налоговыми органами искусно показан также в известной комедии Джона Лэндиса «Оскар» 1991 г. с Сильвестром Сталлоне. Весь день гангстер Анджело Проволоне, как заве-



денный, пытается определиться с будущим своей дочери, жены, горничной и множеством посторонних людей в своем доме. Только комедийные случайности помогают ему избежать цепких лап полиции и налоговых инспекторов.

Однако не надо думать, что бояться расплаты за непогашенные долги по налогам следует только преступным элементам. Вполне возможно, что сумма твоих доходов значительно меньше, однако внимание государства от этого не станет менее пристальным, и последствия наступят в любом случае.

Американское правительство является одним из самых строгих в наказаниях за налоговые преступления. Срок до одного года и штраф до 10 тыс. долл. – одно из минимальных наказаний за налоговые преступления в США. Хотя, если нарушитель войдет во вкус, то наказание может быть усилено вплоть до пожизненного заключения. В Турции в помощь налоговым органам решили привлечь алчность собственных граждан. Любой человек, донесший на нарушителя налогового законодательства, получает долю от возвращенной суммы налога. Понятно, что чем сокрытая сумма больше, тем больше и сумма вознаграждения. Добровольцев не так уж и мало.

Россия находится в русле международного мейнстрима, и пострадать от своих неправомерных действий в налоговом поле ты можешь не менее изощренно, чем в США или Турции. В нашей стране, например, в случае если за тобой числится налоговая задолженность, тебя просто не выпустят из страны. Любая твоя зарубежная поездка закончится в зоне пограничного досмотра российского аэропорта. Но это, безусловно, не предел. Наказание может быть и более суровым – лишением свободы.

Поэтому в будущем, когда перед тобой встанет вопрос: обмануть государство или заплатить все налоги в полном объеме, – вспомни, что риски в такой игре высоки, а на кону может стоять даже твоя свобода. В общем, тебе решать: знакомиться или нет с судебными приставами.

**✓ Верни налоги в семейный бюджет
с помощью налоговых вычетов**

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ НА
НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ



Так уж устроено, что каждый уходящий из нашего кошелька рубль мы хотим потратить на себя и в свое удовольствие. И тем острее для каждого из нас ощущаются налоговые платежи. В древней притче люди с плачем и стонами отдавали каждую монету в казну жестокого правителя. Только когда платить налоги стало нечем, народ развеселился. Сегодня понятно каждому, что налоги необходимы для существования государства. Благодаря налогам мы бесплатно учимся, бесплатно лечимся, можем пользоваться благоустроенными парками и скверами, ездить по асфальтированным дорогам. Наши деньги защищают нас на внешних рубежах, они же защищают от хулиганов в подворотне... И тем не менее, денег жалко, причем не просто жалко, а невероятно жалко.

Государство уже давно поняло, что доить молочную корову до умопомрачения не стоит никогда, поскольку сначала молоко кончится, а потом и корова сдохнет. Аналогичная ситуация и с собственным народом: налоги можно повышать до бесконечности, да только в какой-то момент этого сделать будет уже невозможно – слишком дорого будет работать, владеть имуществом и вообще жить. Не приведи Бог жить под руководством Сеньора Лимона из «Чисполино». «После того как мы ввели налог на воздух, они, – указывая перстом на забитый народ, – стали меньше дышать! – гневно орал с трибуны принц Лимон». Мы до такого состояния, хочется верить, не дойдем никогда, поскольку государство уже давно поняло, что не всегда выгодно только брать деньги в виде налога. Иногда выгодно и отдавать их обратно.

Отдавать часть налогов обратно или, как минимум, ограничивать себя в своих желаниях государственные мужи начали уже давно. Еще средневековая Леди Годива уговорила мужа графа Леофрика – сеньора английского города Ковентри – снизить налоги, которые должен был уплачивать



народ. Правда, и рассчитаться ей пришлось с мужем не подетски. Муж-тиран заставил свою сострадательную жену проехать на коне обнаженной через все улицы и площади города. Рыжеволосая красавица (таковой представлялась Годива английским художникам-прерафаэлитам XIX в.) с честью выдержала этот первый опыт налогового вычета и помогла своим согражданам.

К XIX в. то ли феодалы стали более цивилизованными, то ли инструментарий управления налогообложением расширился, но для снижения налогов стали использовать более изощренные и не такие шокирующие методы. Тот же Чичиков из гоголевских «Мертвых душ» придумал весьма изящный способ для побуждения своих приятелей-помещиков и помещиц к продаже ему умерших крепостных. Оформление купчих на умерших крестьян устраняло необходимость уплаты подушевых налогов для помещиков-продавцов. Зачем самому Чичикову нужна была эта афера, тебе, наверное, известно из уроков литературы.

Сегодня для снижения суммы налогов не обязательно разгуливать нагишом в общественных местах или приставать с непонятными предложениями к охранникам кладбищ. Государство легализовало получение налоговых вычетов (при условии, что ты уплачиваешь налоги с полученных доходов) и превратило этот процесс в обыкновенную рутинную процедуру. Правда, и здесь государство учло свою выгоду. Любая страна заинтересована в здоровых, образованных людях, которые тратят большие деньги на обустройство своего дома. Именно этими чертами чаще всего характеризуется любое гармонично развитое общество. Наше государство не исключение, поэтому налоговый вычет ты можешь получить на такие цели, как лечение, получение образования и покупка или строительство жилья. Само собой, сумма возмещения не будет равна сумме твоих затрат, и ты вернешь лишь часть уплаченного тобой налога на полученные доходы, тем не менее, согласишься, тоже неплохой вариант.

На будущее запомни: государство готово поддержать тебя во многих твоих начинаниях посредством налоговых вычетов, а потому не ленись и обратись в налоговые органы для их получения.

Брехова Юлия Викторовна

АТЛАС
«ФИНАНСОВЫЙ
ПУТЕВОДИТЕЛЬ»

Редактор **Кагальницкая** Елена Ивановна
Художник **Черных** Анна Сергеевна
Компьютерная верстка **Подшиваловой** Греты Владимировны

Подписано в печать от 26.09.2016 г. Формат 60x84 1/16.
Печать офсетная. Гарнитура Georgia. Тираж 100 экз.
Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВО РАНХиГС
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10.

К о н т а к т ы :
Пресс-центр Проекта
117105, Россия, Москва,
Варшавское шоссе, дом 9, стр. 28
+7 (495) 640 80 91
press@vashifinancy.ru
www.вашифинансы.рф