

СЕМЕЙНЫЙ ФИНАНСИСТ

Формула борща

ЧТО ВЫГОДНЕЕ —
ГОТОВИТЬ ДОМА ИЛИ
ЕСТЬ В КАФЕ? > С. 2

Я — МИНИСТР ФИНАНСОВ

Налоги? А что это?

ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ
НЕ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ
> С. 8

ФИНАНСОВОЕ ГТО

Бизнес изнутри

КАК УСТРОЕНА
РАБОТА КОМПАНИИ
> С. 16

УЧИМСЯ БЫТЬ ВЗРОСЛЫМИ

ВЛФФИНИК

№16 детский выпуск журнала «Ваши личные финансы»

Залог безопасности

КАК РАБОТАЕТ
СТРАХОВАНИЕ

С. 4



А дома лучше

Принято считать, что домашняя еда обходится дешевле, чем те же блюда в кафе или из службы доставки еды. Так ли это? Может быть, проще экономить время на приготовлении еды и питаться в столовой? Давайте разберемся.

ЗА ЧТО ПЛАТИМ?

За что мы платим в кафе и ресторанах? Думаете, что только за еду? Нет, мы отдаем деньги за красивую посуду, работу приветливого персонала, работу поваров. А еще хозяин кафе платит за аренду помещения, оплачивает коммунальные услуги и выдает зарплаты сотрудникам, дает рекламу своего заведения, закупает продукты и прочее. За это все мы тоже платим, когда обедаем в кафе или столовой.

Если бы хозяин кафе оплачивал все эти расходы из собственного кармана, он бы

работал себе в убыток. А ему нужна прибыль. Поэтому все затраты на работу кафе учитываются в цене изготавливаемых блюд. По сути, заказывая еду в ресторане или кафе, мы платим за потраченные на ее приготовление силы, время, энергию и средства.

Практически за все то же самое мы платим, когда заказываем доставку еды на дом, но только официанты заменяются курьерами, а к цене блюд добавляется стоимость транспортировки — бензин, время, которое затратит курьер на перемещение и так далее.

Таким образом, стоимость самой еды составляет меньшую часть, остальное — это затраты на работу того заведения, которое еду приготовило.

ДОМА ВКУСНЕЕ И... ДЕШЕВЛЕ?

А какие расходы возникают, когда мы сами готовим еду дома? В первую очередь мы тратим свое время, а оно в современном мире равносильно деньгам. Слышали поговорку «Время — деньги»? Она как раз об этом. Если рассмотреть время как ресурс, который можно потратить на свое обучение и



Материал может быть использован на уроках окружающего мира и классных часах.

развитие, которое поможет хорошо зарабатывать в будущем, то получится, что приготовление пищи дома — это скорее затраты, чем экономия.

Да, если покупать самые простые продукты (такие, как капуста, морковь, рис и гречка) и готовить из них дома, то расходы на питание действительно будут минимальными. Однако не стоит забывать о том, что продукты сами по себе дома не появляются: нужно сходить или съездить в магазин, либо заказать их в доставке. Затем приходит время готовки. Процесс этот зачастую небыстрый, хотя сегодня мы можем найти кучу простых, быстрых и разнообразных рецептов в интернете или доверить весь процесс приготовления мультиварке.

Кроме того, в процессе готовки затрачивается электричество (или газ), вода и другие ресурсы, о цене которых мы не всегда задумываемся. Если рассуждать так, то реальная стоимость домашней еды выше, чем может показаться на первый взгляд. Хотя все-таки ниже, чем в кафе.

ФОРМУЛА БОРЩА

Разберем все это на реальном примере — борще. Цена порции борща в кафе может достигать и 200 рублей — в эту сумму уже включены все расходы.

Для приготовления пятилитровой кастрюли супа понадобится набор продуктов: мясо, свекла, картошка, морковь, лук, томаты, зелень и приправы — обойдется он примерно в 1 000 рублей. Еще не забудьте про сметану — какой без нее борщ? В

среднем такого количества борща хватит порций на 10-15, то есть максимальная стоимость одной тарелки будет в пределах 100 рублей. Дешевле в 2 раза, чем в кафе!

Но мы еще не учли время приготовления и другие расходы (доставка продуктов из магазина до дома, расход воды, газа или электричества и так далее). Таким образом, стоимость тарелки супа возрастет.

ГДЕ ВЫГОДА?

Питаясь в кафе, сложнее отследить состав блюд, качество продуктов, из которых они приготовлены. Однако питание дома однозначно отнимет у вас больше времени, чем поход в кафе: надо ведь не только купить продукты и приготовить, но еще и помыть посуду. Если же вы используете доставку, то вам удастся даже исключить время на перемещение до кафе.

При домашнем питании вы всегда будете знать состав блюд, будете уверены в качестве продуктов и сможете подстроить все рецепты под свой рацион. К тому же готовка еще и сближает домочадцев, а для кого-то может стать хобби и способом отдохнуть.

Выбор между кафе и домом зависит от ситуации. В каждом варианте, как мы видим, есть свои плюсы и минусы, причем каждый человек определит их для себя сам. Поэтому и решать, куда сегодня пойти на завтрак, обед или ужин, каждый вправе самостоятельно: это зависит от количества свободного времени, количества денег в кармане и, наконец, даже от настроения.

Почему дома питаться дешевле, чем в кафе **2 стр.**

Как страхование помогает экономить семейный бюджет **4 стр.**

Что грозит тем, кто не платит налоги **8 стр.**

Кредит и рассрочка — в чем разница? **12 стр.**

Прибыль и доход — почему их нельзя путать **16 стр.**

Простые и не очень: какие налоговые режимы могут выбрать предприниматели **20 стр.**

Детский журнал
«ВЛФИННИК» №16

Сайт: vlfm.ru
E-mail: info@vlfm.ru
Тел.: (3822) 716-797, 716-787
Адрес редакции: 634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401

Главный редактор:
Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Дизайн-макет, верстка:
Максим Ваганов

Редакция: Юлия Соловей,
Елена Реутова, Марина Сенинг,
Катерина Маас, Дария Землянова,
Константин Фролов, Тимофей Занин,
Анна Ярославцева, Дарья Русанова,
Татьяна Боровская, Илья Петров,
Екатерина Криволапова

Издатель: Некоммерческое
партнерство по развитию финансовой
культуры «Финансы Коммуникации
Информация», 634029, г. Томск,
ул. Белинского, 15, оф. 201

Тираж: 20 000 экз.

ЧТОБЫ НЕ БОЯТЬСЯ, НУЖНО СТРАХОВАТЬСЯ

ВЛФИНИК УЧИТ

Избежать неприятностей порой просто невозможно, ведь в жизни случается всякое. Например, дома может сломаться стиральная машина из-за чего вы затопите соседей снизу. Часто такие неприятные события сопровождаются дополнительными расходами вашей семьи — придется покупать новую стиральную машину и оплачивать ремонт соседям. Надо ли этого всего бояться? Можно ли переложить свои страхи на других? Конечно! Для этого существует страхование.

КАК РАБОТАЕТ СТРАХОВАНИЕ?

Страхование — это отношения между людьми и страховыми компаниями, возникающие ради защиты имущества, здоровья и жизни человека. Страхование, конечно, не защитит от неприятных событий, но зато покроет ущерб, который они нанесут.

Представь себе богатых купцов, которые перевозили свой груз из Древней Греции по морю в соседние государства. Они боялись, что с их товаром может что-то случиться, поэтому заранее вносили определенную сумму в страховую компанию на случай потери груза.

Если в море случалась буря и груз портился, купцы получали деньги, которых должно было хватить на возмещение ущерба. На этом примере объясним некоторые понятия страхования.

Итак, купец, который застраховал свой товар, — это страхователь. А сумма, которую он заплатил страховой компании (страховщику), — это страховой взнос (или страховая премия). Если корабль, который повезет по морю товар купца, попадет в шторм и груз испортится или утонет, купец-страхователь получит от страховой компании деньги — страховую выплату.



КАК ПОЯВИЛОСЬ СТРАХОВАНИЕ

История страхования насчитывает много веков. Первые законы, относящиеся к страхованию имущества, появились еще в Вавилонском царстве при царе Хаммурапи. Это было взаимное страхование: люди объединялись по определенному признаку, например торговцы или владельцы кораблей, и создавали денежный фонд, из которого выплачивалась компенсация в случае природных катастроф или нападения разбойников. Аналогичным образом

действовали купцы Древней Греции и Рима. А в Месопотамии в случае неурожая по причине засухи или наводнения кредитор не мог взимать долг с человека, взявшего заем.

В средние века страховыми фондами у ремесленников и купцов выступала общая казна гильдии (гильдия — сообщество людей одной профессии). Из нее брали деньги на восстановление мастерской после пожара или грабежа, а также на помощь семье погибшего члена гильдии. Этот принцип относится и к групповому страхованию.

7+



Материал может быть использован на уроках окружающего мира и классных часах.

В России история страхования начинается с «Русской правды» великого князя Ярослава Мудрого. Это был свод законов, созданный приблизительно в 1016 году. В этом документе содержались первые принципы страхования. Согласно этому своду каждый член общины добровольно вносил деньги на случай, если его обвинят в преступлении — тогда община помогала ему, выплачивая штраф, который назывался вира.

Примерно до конца XVIII века в России в основном пользовались услугами зарубежных страховых компаний, где страхование развивалось быстрее. В эпоху великих географических открытий (в 1492 году Христофор Колумб приплыл к побережью Америки, в 1497 году Васко да Гама обогнул берега Африки, в 1519 году Магеллан впервые обогнул земной шар)

очень быстро развивалось судоходство и морская торговля. Путешествия по морю были связаны с огромными опасностями, поэтому купцы объединялись и делили между собой как прибыль, так и возможные убытки.

В это же время появились первые коммерческие фирмы, которые занимались только тем, что страховали транспорт и груз за небольшую плату — комиссию. В конце XVII века рост числа таких фирм и спроса на их услуги привел к появлению страхования жизни и личного имущества. Правда, имущество страховали только от пожаров. А произошло это после Великого лондонского пожара в 1666 году, когда сгорело 13 500 жилых домов! С этого момента страховое дело развивалось и росло, пока не достигло сегодняшнего уровня.

ИНТЕРЕСНО

ЧТО СТРАХУЮТ ЗНАМЕНИТЫЕ АРТИСТЫ И СПОРТСМЕНЫ?

Застраховать можно практически что угодно. Для этого нужно просто определиться с ценой, которую человек готов за такую страховку заплатить. Например, знаменитости очень часто страхуют некоторые части тела.

Еще в 1925 году американский комический актер немого кино Бен Терпин застраховал свои глаза, а точнее — свое косоглазие. Актер считал, что именно благодаря косоглазию он добился славы, и всегда опасался, что если эта «фишка» вдруг исчезнет, то зритель потеряет к нему интерес.

Футболисты часто страхуют свои ноги, ведь это основной источник их дохода. Так, английский футболист Дэвид Бекхэм во времена расцвета

своей спортивной карьеры застраховал собственные ноги на 200 миллионов долларов. А ноги аргентинского футболиста Лионеля Месси застрахованы аж на 550 миллионов евро!

Музыканты тоже не остаются в стороне, они страхуют свои голоса или руки. Например, левая рука гитариста Кита Ричардса застрахована на 9,4 миллиона долларов, а уникальный голос российского певца Витаса — на 2,5 миллиона долларов.

От очень необычного риска решила застраховаться российская певица Марина Хлебникова — от встречи с инопланетянами. Если в ближайшие 20 лет она все же пострадает от пришельцев, то получит страховую выплату — 1 миллион долларов! Ну а если встреча с пришельцами не произойдет, певица потеряет всего один рубль — именно столько стоила страховка.



Виды страхования

1 Личное страхование

Это такой вид страхования, при котором человек страхует себя от каких-то возможных неприятностей. Сюда относится страхование жизни, медицинское страхование и страхование от несчастного случая. А если человек отправится в путешествие в другую страну, ему потребуется страхование для выезжающих за рубеж.

2 Страхование ответственности

Благодаря ему можно компенсировать ущерб, который вы кому-то нанесли. Например, по вашей вине затопило соседей. Если у вас есть страхование ответственности, то стоимость ремонта соседям оплатит страховая компания, а не вы сами.

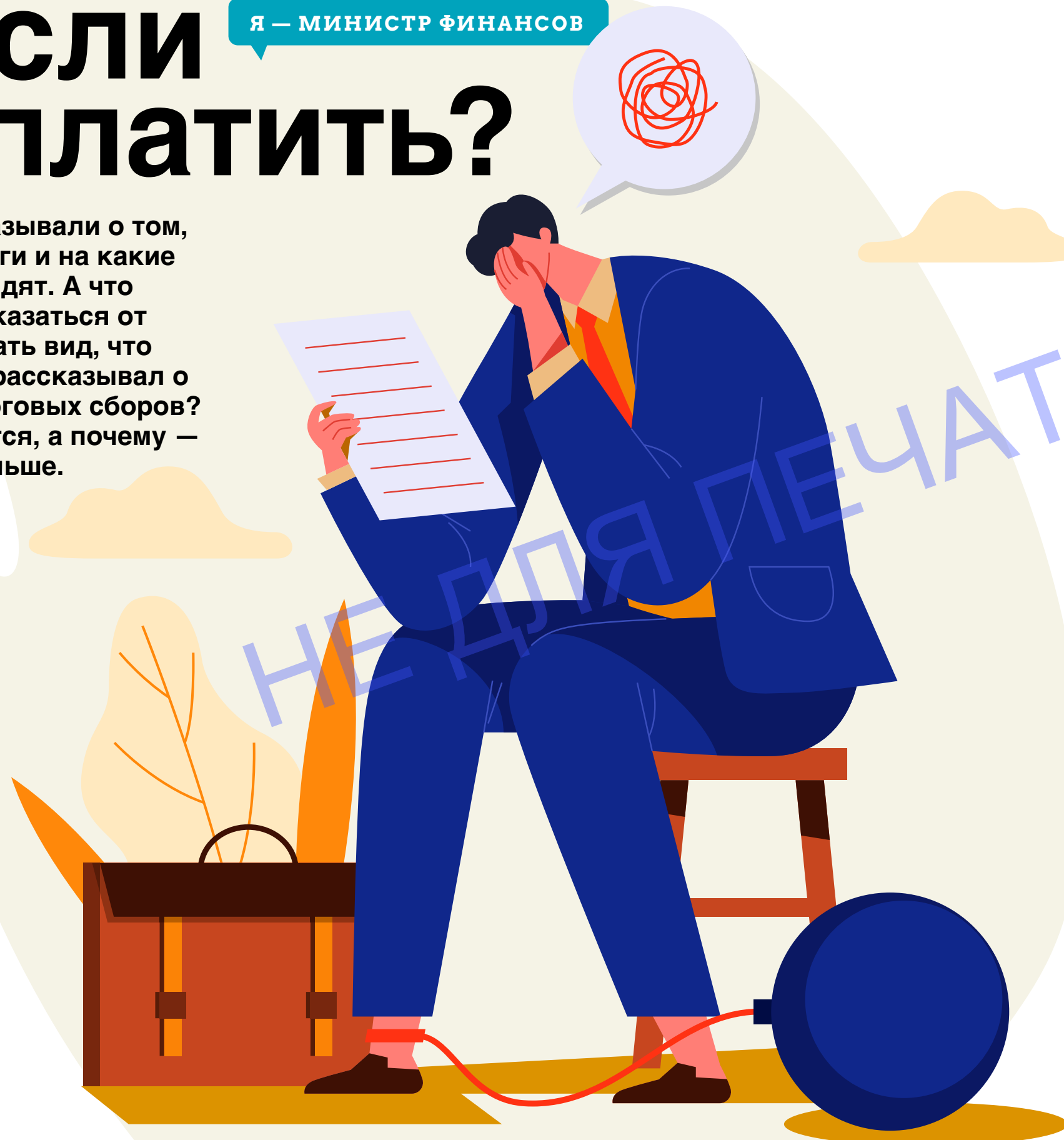
3 Имущественное страхование

Это страхование любых ваших вещей, например квартиры, автомобиля, грузов и т. д. Вспомни наш пример про купцов из Древней Греции. Страхование их товара и есть имущественное страхование.

А если не платить?

Я — МИНИСТР ФИНАНСОВ

Мы уже рассказывали о том, что такое налоги и на какие нужды они уходят. А что будет, если отказаться от уплаты и сделать вид, что тебе никто не рассказывал о важности налоговых сборов? Так не получится, а почему — расскажем дальше.



КАК НАКАЗЫВАЮТ ЗА НЕУПЛАТУ НАЛОГОВ

Частные лица

Отказ от уплаты налогов влечет как личную ответственность для неплательщика, так и последствия, влияющие на жизнь всей страны. Наказание за отказ платить налоги может быть административным (штраф) и уголовным (ограничение свободы, исправительные работы). Меры ответственности зависят от суммы долга, причин неуплаты и ряда других условий.

Для каждого налога в Налоговом кодексе установлен срок уплаты. Например, налог на имущество платят раз в год — до 1 декабря. Если после 1 декабря деньги не поступили, Федеральная налоговая служба (ФНС) отправит неплательщику письмо с требованием заплатить налог и одновременно выпишет штраф за просрочку платежа. Чем дольше человек тянет с оплатой, тем больше штраф: он растет каждый день.

Если в течение двух месяцев налогоплательщик не выходит на связь, налоговая служба присылает уведомление о необходимости заплатить налог, затем требование, а потом обращается в суд. На должника заводят дело о принудительном взыскании налога. После решения суда в дело вступают приставы: они имеют право наложить арест на банковские счета и имущество должника, запретить ему выезд за границу.

Иногда дело перерастает в уголовное. Например, если должник скрывает свои доходы, подает заведомо ложную информацию, а также если его долг за последние три года превысил 900 000 рублей. Если на должника по налогам завели уголовное дело, то самое легкое, чем он может отделаться, это принудительные работы и штраф от 100 до 500 тысяч рублей либо в размере его заработной платы за период до трех лет! В худшем же случае его ждет лишение свободы на срок до 3 лет.

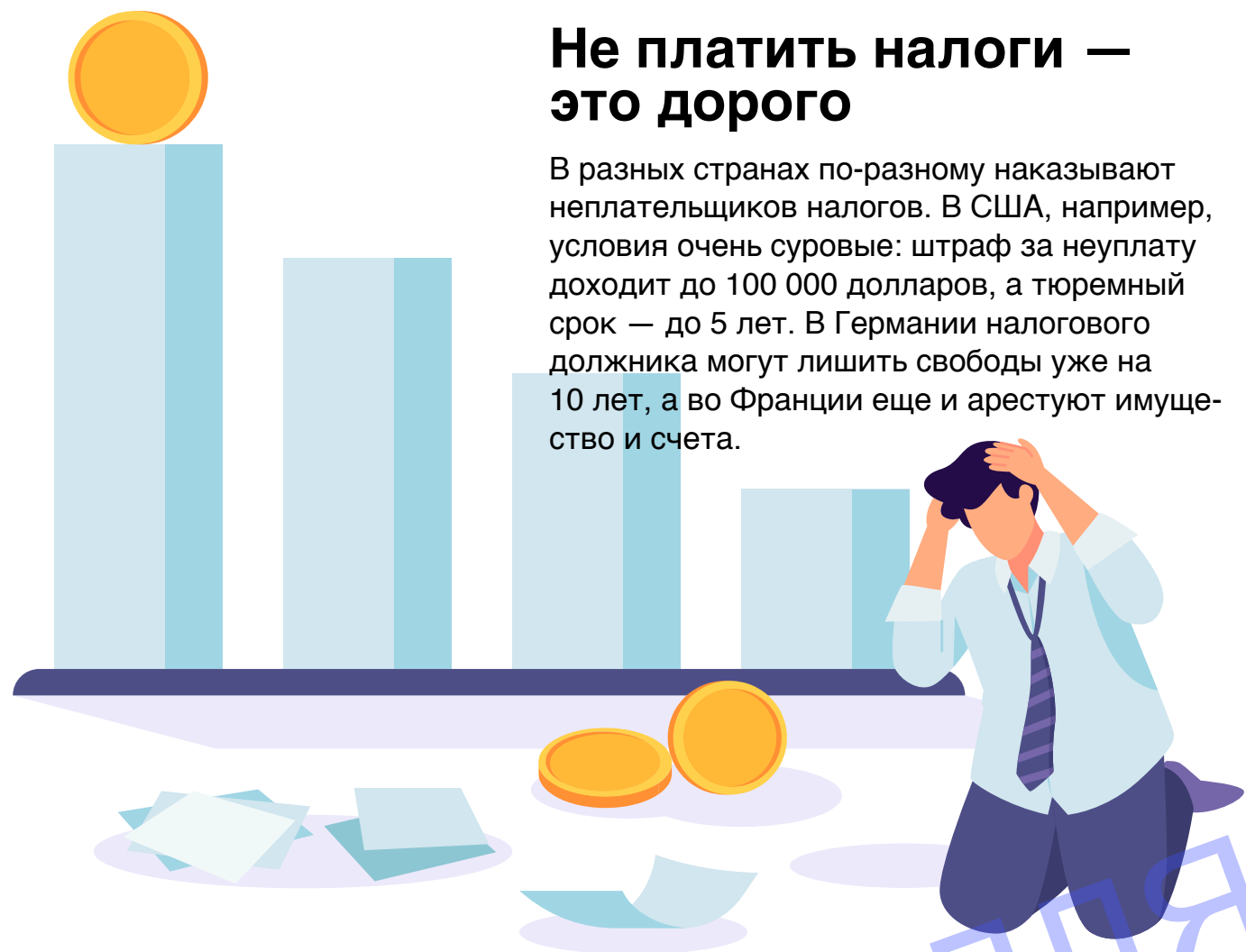


Материал может быть использован на уроках обществознания и классных часах.

ФАКТ!

Не платить налоги — это дорого

В разных странах по-разному наказывают неплательщиков налогов. В США, например, условия очень суровые: штраф за неуплату доходит до 100 000 долларов, а тюремный срок — до 5 лет. В Германии налогового должника могут лишиться свободы уже на 10 лет, а во Франции еще и арестуют имущество и счета.



Юридические лица

Юридические лица (то есть компании и организации) тоже должны платить налоги вовремя. Если в положенное время платеж не поступает в налоговую инспекцию, применяется та же схема, что и в случае с частными лицами. Различается только размер пени (штрафа) за просрочку платежа: у юридических лиц она увеличивается после 31 дня неуплаты.

Чтобы в отношении организации начали уголовное дело за неуплату налогов, сумма долга за последние три года должна превысить 5 миллионов рублей. Но уголовное дело возбуждают

не в отношении компании, а против физического лица, ответственного за неуплату, — владельца компании, главного бухгалтера или директора.

Сумма штрафа для компаний, не уплативших налоги, совпадает с той, что применяют к физическим лицам. А вот срок принудительных работ или тюремного заключения больше — до 6 лет. Кроме того, человеку, ответственному за неуплату, могут запретить занимать определенные должности на срок до 3 лет. То есть он не сможет устроиться на высокооплачиваемую работу, связанную с управлением деньгами.

ФАКТ!

В Италии срок за неуплату небольшой — всего два года. В 2000 году оперный певец Лучано Паваротти избежал лишения свободы, уплатив 15 миллионов долларов штрафов и сборов.

11+



ПОСЛЕДСТВИЯ НЕУПЛАТЫ НАЛОГОВ

Как ты уже знаешь, налоги идут не в карман одному человеку, а в государственную казну. Из казны оплачивается работа врачей, пожарных, полиции, армии, школ, университетов и других государственных учреждений. Не будет налогов — и ты не сможешь учиться в школе бесплатно, ведь государство не сможет платить учителям зарплату. А у твоих родителей может не хватить денег на обучение. Врачи перестанут принимать пациентов в поликлиниках по полису ОМС, ведь он без денежного обеспечения из казны окажется просто бумажкой. Пожарные не приедут на вызов, потому что у них не будет бензина, чтобы заправить машину. Учеба в университете станет настолько дорогой, что тебе придется взять кредит и выплачивать его много лет после выпуска.

В городах начнут расти кучи мусора на улицах, ведь уборку и вывоз тоже оплачивают из наших налогов. Перестанут работать государственные учреждения, нельзя будет получить паспорт или оформить справку, так как работа служащих также входила в перечень услуг, которые оплачивала казна.

Полиция перестанет работать, и преступники почувствуют, что больше их никто не сдерживает. Армия расформируется. В общем, если завтра вдруг все перестанут платить налоги, то прекратит работу все, к чему мы привыкли.



КУПИ В КРЕДИТ!

ЭКОНОМЯ — ЗАРАБАТЫВАЕМ

Новый телефон, компьютер, много-много красивой и модной одежды — все наши «хочу» можно перечислять бесконечно. На все «хочу» откликаются и предложения от продавцов, а рекламные баннеры со словами «выгодная рассрочка» и «купи в кредит» можно встретить на улицах любого из городов. Выгода — вот что нам предлагают. Но так ли это на самом деле?

ИНТЕР-
АКТИВНЫЙ
ТРЕНАЖЕР

Купить
в кредит?

Нажми, чтобы проверить себя



КРЕДИТ И/ИЛИ РАССРОЧКА

Спойлер: нет, это не одно и то же. В одном случае вы просто разделите стоимость приобретаемого вами товара на определенный срок и заплатите только его цену, а во втором заплатите больше — стоимость товара и проценты.

В ЧЕМ РАЗНИЦА?

1 Проценты

О первом и самом главном различии мы уже поговорили — это наличие переплаты. В кредите она есть, а в рассрочке ее ни при каких условиях по определению быть не может. Поэтому если вам предложили оформить покупку телефона в рассрочку на 10 месяцев под 2 %, то это вовсе не рассрочка, а кредит по своей сути.

2 Кто кому?

Рассрочку может предоставить только магазин или продавец. Банки такой способностью не обладают. То есть во время оформления договора рассрочки первая сторона — это «покупатель», а вторая — «магазин» или «продавец». Хотя по факту рассрочка формируется между тремя сторонами: «продавец», «покупатель» и «банк», который может как быть, так и не быть включен в договор.

В договоре на выдачу кредита фигурируют всегда две стороны — «заемщик» и «банк».

Интересно, что рассрочка все равно подразумевает оформление займа у банка, но делать это будете не вы напрямую, а магазин. При этом все остаются в плюсе: магазин продает товар и привлекает клиентов, покупатель оказывается с желанной покупкой в руках, не копив на нее, а банковская организация все равно остается с прибылью, так как проценты за выданный заем выплачивает магазин.

3 Товар VS деньги

При оформлении рассрочки покупатель получает на руки товар, а не деньги.

Кредит же — это именно деньги, потратить которые можно на покупку чего-нибудь важного.

4 На сколько?

Еще одно важное различие — сроки предоставления. Как правило, рассрочка дается на период от нескольких месяцев до одного года (иногда — двух лет). А вот сроки выплаты кредита могут быть намного длиннее — и три года, и даже пять лет.

5 Первый взнос

Рассрочка почти всегда подразумевает наличие первоначального взноса, который обычно составляет до 30 % от всей стоимости покупки, только после его внесения начнутся ежемесячные выплаты фиксированной суммы.

В банке же, как правило, первоначальный взнос по кредиту с заемщика не требуют.

6 Залоги и поручители

Идти в магазин с мамой, если вы самостоятельно зарабатываете и способны сами вносить платежи по рассрочке, вовсе необязательно, как и брать с собой документы на машину или квартиру — залог и поручительство нужны только в банке, так как становятся для него страховкой на случай, если заемщик окажется недобросовестным и перестанет платить по счетам.

Кстати, интересный факт: залогом при оформлении рассрочки становится сам приобретаемый товар. В случае, если клиент перестанет оплачивать взносы, продавец вправе конфисковать покупку.

7 Раньше срока

Рассрочку можно «погасить» до истечения срока договора без каких-либо потерь. С кредитами дело обстоит немного иначе. Иногда банки могут назначить штраф при досрочной выплате кредита.



ГЛАВНОЕ — БЫТЬ ВНИМАТЕЛЬНЫМ

При оформлении и рассрочки, и кредита проверяется платежеспособность клиента, поэтому если вас не спросили о наличии регулярного дохода, работе и не потребовали предъявить ваш паспорт, насторожитесь.

Еще один важный и, казалось бы, очевидный момент — прочтение договора. Никогда нельзя просто не глядя ставить подписи на документах. Например, банк в кредитном договоре может прописать свое право повышать процентную ставку в любой момент без уведомления об этом клиента, а магазин может составить документ так, что вы не заметите, как «попадете» на проценты. Когда вы все это обнаружите, жаловаться, обращаться в суд, спорить со второй стороной не будет никакого смысла — подпись-то ваша в документе уже стоит, а значит, вы согласились со всеми прописанными условиями.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Кредит хорош тем, что позволяет получить на руки практически любую сумму, при этом сроки выплаты можно достаточно прилично растянуть, сделав график внесения платежей комфортным для своего кошелька. Еще один плюс кредита — отсутствие первоначального взноса.

Однако все это лишь одна сторона. Вторая же, темная, заключается в сложности его оформления, необходимости собирать большой пакет документов, высокой процентной ставке, вероятности получить отказ. Причем большой вероятности, если раньше вы просрочили выплату кредита: ведь ведется ваша кредитная история, которая влияет на принятие банком решения о выдаче вам кредита. Она складывается из уже взятых кредитов — вот такой вот замкнутый круг. Поэтому важно

ее не испортить, иначе есть риск не получить кредит вовсе. А в случае просрочки платежа придется оплатить пени.

Рассрочка оформляется куда проще, в ней не предусмотрены дополнительные проценты, и погасить ее можно в любое время, ничего при этом не потеряв, — это и есть ее плюсы. Риски и сложности заключаются в наличии первоначального взноса, меньшем сроке заключения договора и в том, что продавец может потребовать вернуть товар, если сумма не будет вовремя выплачена.

СЛОВАРИК

Кредит — это когда банк предоставляет заемщику средства на покупку того или иного продукта, при этом возврат денег происходит постепенно и с процентами. То есть когда вы берете деньги в кредит, вернуть придется больше — в зависимости от величины процентной ставки, прописанной в договоре.

Рассрочка — это когда магазин предоставляет покупателю возможность осуществить покупку, но при этом разрешает ему рассчитаться за нее не сразу, а выплачивать сумму частями в течение определенного срока. Никакой дополнительный процент при этом начисляться не должен.

ЧТО ЖЕ ВЫБРАТЬ?

Купить в рассрочку или взять кредит, решает покупатель: здесь все зависит от стоимости покупки, личных финансовых возможностей и условий договоров. Самый верный способ — обдумать покупку заранее, просчитав все варианты и выбрав из них наиболее удобный и выгодный.

С кредитом все всегда дороже, а в рассрочке уже могут быть завуалированы затраты магазина. Ищите более выгодные предложения в других торговых точках, сравнивайте цены, проверяйте продавцов, читайте все страницы договора и только потом принимайте решение.

А еще лучше попробуйте накопить на желанную вещь — так она покажется вам наиболее ценной. Еще и цели научитесь ставить!



Бизнес как финансовый механизм

Из чего же, из чего же сделаны наши компании? Если ты хоть раз интересовался, как устроен механизм работы бизнеса, то наша статья тебе точно понравится! Расскажем, как работает любая компания, что такое прибыль и почему ее не стоит путать с доходом. А еще разберемся в показателях эффективности и рассмотрим термин «банкротство».

АКТИВЫ И ПАССИВЫ

Это две составляющие бухгалтерского баланса. К активам относят ресурсы, которые могут принести выгоду, а к пассивам — обязательства компании. Например, производственный цех, который находится в собственности владельца компании, — это актив. А вот если бы цех компания арендовала, он уже был бы пассивом. Таким образом, все приносящее бизнесу деньги — это актив, а все, за что приходится платить, — пассив.

Но это объяснение простыми словами. В теории же активы и пассивы — это две части бухгалтерского баланса, специального документа, в котором фиксируются все сведения о коммерческой деятельности фирмы и ее экономическом положении.

КСТАТИ!

Пассивы иногда могут быть источниками активов — когда первые способствуют возникновению вторых. Например, ты берешь заем на покупку материалов для производства. В твоём бухгалтерском балансе одновременно происходят два события: появляется пассив в виде обязанности отдать долг и актив в виде материалов, из которых ты создашь продукт, продажа которого принесет тебе деньги.

СЛОВАРИК

Бизнес — это деятельность, направленная на получение прибыли. В русском языке слово «бизнес» активно используется примерно с начала XX века. Финансовый механизм компании — это система управления ее финансами с целью получения максимальной выгоды. Чтобы финансовый механизм компании работал как часы, владельцу бизнеса необходимо разбираться во всех тонкостях этого механизма и уметь делегировать соответствующие обязанности компетентным людям.



ПРИБЫЛЬ И УБЫТОК

Еще два важных термина в учете — прибыль и убыток. Они идут рука об руку, потому что не могут существовать друг без друга. Прибыль — это положительная разница между доходами и расходами. Но не стоит думать, будто прибыль и остаток денег на счете компании в конце месяца — это одно и то же.

Рассмотрим это на примере. Допустим, компания производит развивающие игрушки. Выручка в среднем составляет 10 млн рублей в месяц, обычные «текущие» выплаты — 8 млн рублей. Фирма заключила контракт на 25 млн рублей с предоплатой 100 %. Значит ли это, что прибыль за месяц будет равна 17 млн рублей ($25 - 8 = 17$). Отнюдь. Предоплата — это аванс, за счет него необходимо закупить материалы, выдать зарплату, оплатить электроэнергию и т. п. И только когда продукция будет изготовлена и покупатель ее примет, прибыль можно считать полученной. В противном случае деньги придется вернуть, да еще и заплатить неустойку.

ПРАВИЛО

Прибыль можно рассчитать двумя способами:

- 1 по оплате, то есть в момент поступления и списания денег со счета;
- 2 по начислению, когда учет происходит по факту отгрузки товара вне зависимости от периода фактической оплаты.

Поэтому для реальной оценки состояния дел компании считать прибыль нужно по начислению. При этом прибыль — это не один показатель, а несколько:

- 1 **Выручка** — все доходы от основной деятельности.
- 2 **Валовая прибыль** или разница между выручкой и затратами на производство товара (закупка материалов, зарплата, стоимость доставки и проч.).
- 3 **Прибыль от продаж** или разница между валовой прибылью и накладными расходами (содержание офиса и персонала, который не занимается непосредственно производством и продажей товара).
- 4 **Прибыль (убыток) до налогообложения** — здесь мы говорим о прибыли от продаж с учетом всех дополнительных доходов и расходов вроде сдачи в аренду свободных помещений или уплаты процентов по кредиту.
- 5 **Чистая прибыль** после налогообложения с вычетом всех обязательных платежей.

Чистую прибыль можно использовать на расширение бизнеса и развитие. Но рассчитать ее можно только с учетом всех перечисленных моментов. Довольно распространена ситуация в бизнесе, когда деньги на счете есть, а прибыли нет. Почему так происходит? Варианта два: еще не поступили деньги за отгруженный товар, либо поступления просто «закрыли» убыток за прошлый период. Бывает и наоборот: денег на счете даже слишком много. В таком случае нужно проверить, откуда они взялись. Возможно, это действительно свободные деньги, которые можно использовать. Но если это аванс за будущий заказ, то в первую очередь его следует направить на выполнение этого заказа.

БАНКРОТСТВО

Другими словами — финансовая несостоятельность бизнеса. Под банкротством понимают как неспособность компании выполнить все взятые на себя обязательства вроде платежей по кредиту, выплаты зарплаты и других расходов, так и процедуру, в ходе которой оценивается финансовое состояние компании и вырабатывается стратегия его улучшения либо закрытия предприятия с максимальной выплатой по долговым обязательствам.

ПРАВИЛО

Главные признаки банкротства:

- 1 наличие задолженности, просроченной более чем на 3 месяца с даты, установленной кредиторами;
- 2 общая сумма задолженности — более 300 тысяч рублей;
- 3 признание факта банкротства арбитражным судом.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ

Это отношение вложений к результату. Иными словами, стоит ли овчинка выделки. Эффективность бизнеса рассчитывается на основе финансовых показателей.

- 1 **Рентабельность капитала** — отношение прибыли к сумме вложений в бизнес.
 - 2 **Рентабельность продаж** — отношение прибыли к совокупному доходу фирмы. Это показатель того, насколько эффективна система реализации продукции. Если этот показатель низок, значит, спрос на товар мал, а издержки на его производство и продажу высоки. Так быть не должно.
 - 3 **Рентабельность производства** — отношение прибыли компании к расходам, связанным с изготовлением продукции. Логика та же, что и в предыдущем пункте.
 - 4 **Платежеспособность компании** — способность погашать задолженности вовремя и в полном объеме. Платить зарплату, например.
- Конечно, в реальности оценка эффективности компании занимает намного больше времени и состоит из большего количества пунктов. Проводить такую оценку необходимо, иначе бизнес ждет банкротство.

ЗАДАНИЕ

Подумай, какой вид страхования наиболее распространен в России? Обсуди это с родителями.

Налоговые режимы для предпринимателя

Бизнес-идеи окружают нас повсюду. Однако решаются пойти на риск и открыть свое дело лишь единицы. Неужели есть какая-то обратная сторона вопроса? Конечно, есть. Это обязанности, которые принимает на себя всякий, кто открывает свой бизнес. И одна из них — уплата налогов. Так давайте же разберемся, какие налоговые режимы существуют для предпринимателей в России, чтобы понять, какой из них лучше выбрать.



ЕГО НЕ ВЫБИРАЮТ

Налоговый режим, о котором сейчас пойдет речь, называется общей системой налогообложения (ОСН). ОСН ждет тех, кто только начал вести бизнес и еще не определился с выбором режима налогообложения. ОСН предусмотрена по умолчанию, и именно эта система является самой сложной.

Все, кто находится на ОСН, платят пять видов налогов. Один из них — НДС (налог на добавленную стоимость). Кроме того, придется платить налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организации, налог на имущество организации и налог на имущество физлиц. Словом, здесь все сложно: больше всего налогов, больше всего проблем и труднее отчетность.

ПРОЩЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕ?

УСН — упрощенная система налогообложения, «упрощёнка», как ее называют в народе. Такой режим подходит и индивидуальным предпринимателям (ИП), и организациям. Перейти на него можно добровольно, но не всем. Размер налога напрямую зависит от прихода денег. При переходе на УСН можно выбрать одну из двух схем:

- 1 Платить 6 % от дохода. При этом отчетность будет простой.
- 2 Платить 15 % по схеме «доходы минус расходы». Отчетность будет средней по сложности.

«Упрощёнку» удастся совместить с еще двумя — НПД и ЕНВД (о них будет рассказано ниже). Со всеми остальными режимами система не работает.



Материал может быть использован на уроках истории, экономики и права.



Кроме того, есть ряд других ограничений:

- 1 Размер годового дохода не должен превышать 150 миллионов рублей;
- 2 Остаточная стоимость основных средств (т. е. имущества предприятия, используемого для производства продукции или оказания услуг) должна быть не более 150 миллионов рублей;
- 3 Сотрудников должно быть не более 100 человек
- 4 Доля других организаций в уставном капитале не должна превышать 25 %.
- 5 Организация, желающая перейти на УСН, не может иметь несколько филиалов.

ФАКТ!**Зачем совмещать налоговые режимы?**

Каждая из систем налогообложения применяется компанией для определенных видов деятельности и при соблюдении требований, прописанных в законах. Иногда предприятие выполняет работы и оказывает услуги, которые подпадают под разные налоговые режимы. Например, владелец пекарни решил поставить в магазине столы и стулья и организовать кафе. В этом случае придется совмещать 2 налоговых режима.

ЗАПАТЕНТУЙ ЭТО!

Еще один налоговый режим — патентный (или просто патент). Здесь все легко и просто: нужно лишь один раз за фиксированную цену приобрести патенты на все виды деятельности, которые планируется осуществлять.

Например, купив патент, можно заниматься перевозкой грузов, сдачей в аренду недвижимости, разработкой компьютерных программ, розничной торговлей, оказывать парикмахерские услуги, лечить животных и даже открыть пекарню.

Однако сразу стоит оговорить, что в понятие «розничная торговля» согласно российскому законодательству, не входит торговля подакцизными товарами (алкоголь и сигареты) и продажа товаров, подлежащих обязатель-

ной маркировке (лекарства, обувь, одежда и изделия из натурального меха). Также к рознице не относится общественное питание, например, кафе, столовые, рестораны. Эту информацию лучше запомнить — она пригодится, когда мы будем разбираться с другими режимами.

Стоимость патента рассчитывается как 6 % от потенциально возможного к получению дохода по данному виду деятельности — этот показатель устанавливается региональными законами.

Перейти на патент могут только ИП, причем их годовая выручка не должна превышать 60 миллионов рублей, а максимальная численность работников — 15 человек. Зато патентный режим совместим с любыми другими видами налогообложения, а отчетность и вовсе не требуется.

**СКОРО ЗАКОНЧИТСЯ**

Стоит начать с того, что ЕНВД — единый налог на вмененный доход — по решению правительства РФ перестанет действовать на территории страны с 1 января 2021 года. В качестве альтернативы для этой системы предлагается ОСН либо УСН по схеме «доходы минус расходы», либо патентная система. Однако рассказать про ЕНВД стоит: режим интересен тем, что вообще не зависит от выручки, а зависит только от региона и вида деятельности. Этих видов 14: бытовые услуги, ремонт, техобслуживание и мойка машин, перевозка пассажиров и грузов, розничная торговля и общепит на площади не более 150 квадратных метров и др.

ЕНВД — это фиксированный налог, рассчитывается по предполагаемому (вмененному) доходу, а не по реальной выручке. Он зависит от физических показателей по каждому виду и месту деятельности: занимаемой площади, числа машин, численности сотрудников.

ЕНВД совместим со всеми режимами налогообложения, кроме НПД (налог на профессиональный доход), а применять его могут как ИП, так и организации. Среди ограничений только численность сотрудников (до 100 человек) и количество юридических лиц в составе учредителей (до 25 %). Отчетность здесь есть, но довольно простая: декларация сдается ежеквартально.

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) — выгодный режим для сельхозпроизводителей, но условия перехода на него очень жесткие. Не менее 70 % дохода предприятия должно давать либо производство сельхозпродукции, либо услуги сельхозпроизводителям.

Ставка налога — 6 % от схемы «доходы минус расходы». ЕСХН не совместим с ОСН, УСН, НПД, но может применяться с ЕНВД и патентной системой налогообложения для ИП.

РЕЖИМ ДЛЯ ОДИНОЧЕК

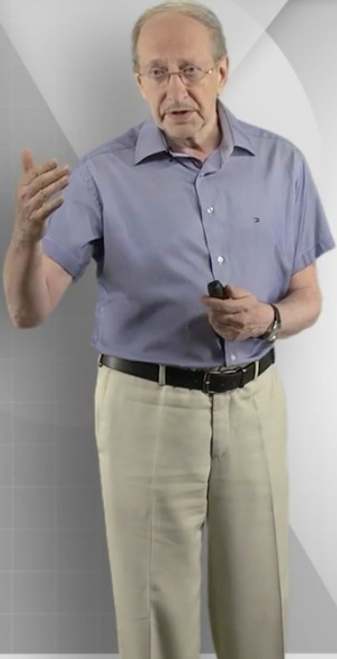
НПД — налог на профессиональный доход — это такой налоговый режим, при котором для ведения предпринимательской деятельности не нужно регистрироваться в качестве ИП. Однако те, кто уже так зарегистрирован, могут на него перейти. Тех, кто выбирает НПД, еще называют самозанятыми. Войти в их число может не любой желающий, есть ряд ограничений: выручка самозанятого не может превышать 2,4 миллиона рублей в год, и у него не может быть наемных работников. Перечень видов разрешенной деятельности здесь также ограничен. Например, на НПД нельзя заниматься реализацией подакцизных товаров, перепродажей товаров, добычей или реализацией полезных ископаемых и много чем еще. Кроме того, этот режим налогообложения не совместим ни с одним другим.

НПД подойдет тем, кто предлагает свои товары или услуги, например ремонт помещений, продажу вязаных вещей, сделанных своими руками, или преподавание английского языка на дому.

Размер налога при этом режиме напрямую зависит от прихода денег. Здесь применяются две ставки: 4 % — при реализации товаров или услуг физическим лицам, 6 % — при реализации своего продукта ИП и юридическим лицам. Платить этот налог нужно ежемесячно. Зато отчетность здесь минимальна! Достаточно указать размер доходов в специальном мобильном приложении, заплатить налог и всё! Можно спать спокойно.

Налоговых режимов много. Какой из них выбрать? Все зависит от конкретной ситуации. Но о выборе системы налогообложения надо подумать еще до открытия бизнеса.

В ПОМОЩЬ УЧИТЕЛЮ



Цели финансового планирования

Краткосрочные цели (до 1 года)	● Направлены на решение текущих финансовых задач ● Их достижение обеспечивается балансировкой доходов и расходов
Среднесрочные цели (1-10 лет)	● Направлены на решение финансовых задач, связанных с крупными приобретениями ● Их достижение обеспечивается умением формировать сбережения
Долгосрочные цели (более 10 лет)	● Направлены на создание накоплений, обеспечивающих финансовое благополучие и финансовую независимость в старости



Курс лекций «Управление личными финансами»

Видеолекции

- Цикл видеолекций может использоваться педагогом как в качестве дополнительного образовательного материала в рамках обучения школьников, так и для самообучения.
- Главная задача курса — сформировать у детей понимание того, что финансы сопровождают их на протяжении всей жизни и финансовое благополучие каждого человека зависит от него самого.
- Курс лекций читает заслуженный экономист РФ, д.э.н., директор Федерального методического центра по финансовой грамотности НИУ ВШЭ Николай Берзон.
- Цикл содержит 11 видеолекций, посвященных разным вопросам, связанным с финансовой грамотностью по двум основным темам: управление личными финансами и управление инвестиционным капиталом.
- Продолжительность видео варьируется от 11 до 30 минут.

[FMC.HSE.RU/BERZONVIDEO](https://fmc.hse.ru/berzonvideo)



d.vlfin.ru

Интерактивные тренажеры
к журналу «ВЛФиник»