

Новый учебник по основам потребительских знаний

В издательстве «Вита-Пресс» готовится к изданию новая, дополненная и переработанная редакция (версия) учебника по основам потребительских знаний¹. Изменения коснулись не только содержания, но и структуры самого учебника, хотя общая концепция осталась прежней — тема юридической защиты прав потребителей отнесена в самый конец учебника. К моменту изучения этого материала школьники уже хорошо усвоят, как им следует вести себя, чтобы не пришлось прибегать к помощи суда. Первые главы определяют статус потребителя и формируют представление об источниках информации, которые помогают ориентироваться в мире товаров и услуг. Кроме того, несомненно, интересными для старшеклассников будут главы, представляющие виды торговли и уловки продавцов, а также описывающие потребительскую этику и «зеленое потребление».

Каждый современный здравомыслящий человек рано или поздно сталкивается с необходимостью вкладывать средства в собственное образование и хорошее образование своих детей, обеспечивать себе и своей семье надежное медицинское обслуживание, жилье, средства передвижения и отдых, создавать надежный резерв для безбедной жизни при выходе на пенсию, защищать доходы семьи в чрезвычайном случае увольнения с работы, потери трудоспособности или даже смерти. Поэтому волей-неволей приходится учиться финансовому планированию, и чем раньше это произойдет, тем лучше. Скептики утверждают, что это нужно только богатым. На самом деле личный план необходим и богатым, и бедным, и «средним». И те, и другие, и третьи решают одни проблемы, но на разных уровнях – выбирать приходится всем. Об этом тоже можно узнать из учебника «Основы потребительских знаний». Глава так и называется – «Как мы выбираем».

За 12 лет, которые прошли со времени выхода в свет первого варианта учебника, самые существенные изменения коснулись раздела «Денежные инструменты», который знакомит учащихся с азами финансовой грамотности и финансового планирования. Востребованность данной тематики очевидна: финансовый рынок все более настойчиво предлагает потребителям банковские, страховые, инвестиционные услуги, а также услуги в области формирования индивидуальных пенсионных программ. Все эти новшества произошли относительно недавно, но вектор развития определился, и потребительское образование способно внести свою лепту в формирование финансовой грамотности

¹ Основы потребительских знаний: Учебник для 10 – 11-х классов общеобразовательных учреждений / П.Крючкова, Е.Кузнецова, Т.Кузнецова и др.; Под общ. ред. Е.Кузнецовой, Д.Сорк. – 5-е изд., перераб. – М.: Вита-Пресс, 2009.



школьников, тем самым повысив готовность молодежи к испытаниям, которые есть в жизни любого человека, и сформировав правильное и ответственное поведение потребителя на рынке финансовых услуг.

Е.В.КУЗНЕЦОВА,
член высшего координационного совета Международной конфедерации
обществ потребителей

* * *

Сегодня невозможно жить, не тратя деньги. В прошлом люди сами производили большую часть того, что потом потребляли, другими словами, вели натуральное хозяйство: сеяли рожь и пшеницу для выпечки хлеба, держали скот для получения молока и мяса, растили лен для производства одежды. В современном обществе с развитым разделением труда большую часть необходимых нам товаров и услуг мы приобретаем за деньги. Кроме того, будучи гражданами государства, мы обязаны платить налоги, пошлины, сборы, которые являются источником доходов государства. За счет этих доходов финансируется производство благ, которые слишком сложно производить людям самостоятельно (национальная безопасность, образование и т.д.). Необходимо учиться грамотно сберегать и тратить эти деньги.

Бюджет как палочка-выручалочка¹

Различный уровень доходов, безусловно, определяет и разницу в расходах. Богатый человек при прочих равных условиях будет тратить больше денег, чем бедный. Отчасти такое поведение можно объяснить феноменом престижного потребления. Однако нередко мы видим, что у двух людей с примерно одинаковыми уровнем доходов и структурой расходов финансовое положение разное: у одного деньги есть всегда, а другой постоянно испытывает их нехватку. Почему?

Важную роль здесь играет такое понятие, как бюджет. Это слово означает совокупность доходов и расходов человека (фирмы или даже целого государства) за некоторый промежуток времени. Чтобы вести бюджет, мы сначала составляем своего рода финансовый план, в котором прогнозируем доходы и расходы на какое-то время, затем проверяем, насколько реальные доходы соответствуют планируемым расходам (отслеживаем исполнение бюджета). Если доходы равны расходам, такой бюджет называется сбалансированным. При превышении расходов над доходами имеет место дефицит бюджета. Это значит, что часть расходов произведена за счет заемных средств. И наконец, если денег получено больше, чем потрачено, можно говорить об их избытке, или о профиците бюджета.

Что нам, потребителям, дает ведение собственного бюджета? *Во-первых*, возможность понять, куда же на самом деле тратятся деньги. К сожалению, очень часто они расходятся «по мелочам»: каждая отдельная трата вроде бы незначительна по сравнению с общей суммой расходов, однако деньги исчезают неизвестно куда. Запись

¹ Денежные инструменты. Гл. 7. Печатается с сокращениями.

расходов и их анализ позволяют бороться с этой напастью. Конечно, потраченных денег уже не вернуть, но можно по крайней мере сделать выводы на будущее!

Во-вторых, планируя бюджет заранее, можно представить все свои потребности и сопоставить их с точки зрения важности (выстроить «иерархию потребностей»). Что важнее: каждый день съедать по мороженому, покупать каждую неделю новый компакт-диск или накопить за три месяца на плеер? Если вы включили все эти траты в запланированные расходы своего бюджета, а потом поняли, что ваших доходов на эти цели не хватает, вы волей-неволей задумаетесь, какие расходы важнее, и, тратя деньги, будете действовать не под влиянием сиюминутного импульса, а на основе заранее обдуманного решения.

В-третьих, сами расходы бывают разными, в частности, текущими и долговременными. В чем разница, понятно каждому: одно дело – регулярные завтраки в школьной столовой и совсем другое – покупка велосипеда или гитары. Первые расходы производятся за счет текущих доходов. А вот для вторых, видимо, потребуется в течение некоторого времени откладывать часть доходов или попытаться заработать дополнительные деньги, то есть увеличить доходную часть бюджета.

Кроме того, расходы бывают запланированные и непредвиденные. Проанализировав свои бюджеты за несколько периодов, вы получите возможность оценить, какую долю в них занимают непредвиденные расходы и на что они идут. Это может быть все, что угодно, от покупки подарка на день рождения, о котором вы забыли или куда не рассчитывали быть приглашенным, до штрафа за безбилетный проезд. Возможно, некоторых из этих трат можно было избежать (например, купить автобусный билет, чтобы не платить штраф за безбилетный проезд). А на какие-то траты имеет смысл заложить в бюджете дополнительный резерв, чтобы незапланированные расходы не лишили вас возможности потратить деньги на что-то действительно необходимое. Помните: человек, который ведет свой бюджет, в большей мере является хозяином своих денег, чем тот, кто этого не делает!

Большинство людей согласны с тем, что вести бюджет полезно. Однако терпения на то, чтобы записывать доходы и расходы, к сожалению, хватает у немногих. Впрочем, сегодня существует большое количество компьютерных программ, которые сами подсчитывают расходы и выдают итог, позволяя превратить ведение своего бюджета в увлекательный процесс. Но если уж вам лень делать ежедневные записи своих доходов-расходов, старайтесь хотя бы мысленно прикинуть, сколько денег вы уже потратили и сколько еще осталось до следующего поступления. Это тоже может быть полезным.

Задание

Проанализируйте личный бюджет за текущий месяц. Сначала подсчитайте доходы: деньги, которые вам дают родители на карманные расходы, собственные накопления на данный момент, подарки, доходы от трудовой деятельности и т.д. Вспомните также основные статьи своих расходов и составьте табличку по аналогии с предложенной ниже. Возможно, какие-то статьи расходов вы уберете, а какие-то,



наоборот, добавьте. В течение месяца заносите в таблицу все свои расходы. Можете делать это каждый день или в конце недели – как вам удобно. Главное – не забывайте даже о самых мелких расходах: иногда эти мелочи выливаются в весьма ощутимые суммы.

Статья расходов	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Всего
Платные занятия					
Тетради, ручки и т.д.					
Транспорт					
Одежда (за свои деньги)					
Питание в школе					
Питание за пределами школы					
Книги, журналы					
Диски					
Развлечения					
Сбережения					
Другое					

В конце месяца подведите итог и посмотрите, как распределились ваши расходы. Если вы уложились в нужную сумму – замечательно! Но чаще всего оказывается, что вы тратите слишком много. Благодаря таблице вы сможете спланировать, какую сумму выделить на каждую статью расходов в следующем месяце, а также увидите, какие траты нужно урезать.

Проблема сбережения

Пределы наших расходов определяют наши доходы: потратить можно только то, что у тебя есть. Именно поэтому практически все потребители в той или иной степени сталкиваются с проблемой сбережений. Чтобы сделать какую-либо крупную покупку, необходимо в течение нескольких бюджетных периодов (недель, месяцев, лет) откладывать часть доходов, а не тратить все деньги на текущие нужды. Кто-то копит на квартиру, кто-то – на автомобиль, кто-то – на отпуск. Но у всех этих людей возникает ряд общих проблем: как сделать так, чтобы не потратить эти деньги, сохранить сбережения и в то же время не дать им обесцениться. По сути сбережения – это отказ от сегодняшнего потребления в пользу будущего. Действительно, получая доход, потребитель может либо потратить его, либо сберечь. Откладывая часть дохода, он лишается возможности потратить его на удовлетворение нынешних потребностей ради того, чтобы удовлетворить какие-то свои потребности в будущем.

По оценкам специалистов, любой человек независимо от его благосостояния может сберегать 10% своих доходов без серьезного ущерба для повседневных потребностей. Психологи считают: чтобы чувствовать себя уверенным в завтрашнем дне, каждой семье необходим «неприкосновенный запас», равный как минимум шес-

тремя тысячами рублей в месяц. Именно к такой сумме накоплений и надо стремиться.

Сбережения не следует путать с инвестициями. Так называют долгосрочные вложения в материальные и нематериальные активы, а также в человеческий капитал с целью получения прибыли в будущем.

Среди возможностей приумножения своего дохода специалисты выделяют также личное инвестирование. Оно заключается в покупке частными лицами ценных бумаг (акций, облигаций и т.д.). Правда, такой путь накопления сбережений более рискован, чем помещение средств на сберегательный счет в банке. Ведь стоимость ценных бумаг может не только резко возрасти, но и также резко упасть. Однако в большинстве случаев в долгосрочной перспективе такие вложения приносят более высокую отдачу по сравнению с процентами, которые выплачивают по сберегательным депозитам. Кроме того, объектами для личного инвестирования могут быть недвижимость, предметы антиквариата, драгоценные металлы, ювелирные украшения, образование, приобретение профессиональных навыков, а также вложения средств с целью получения прибыли не в денежной форме (права, патенты, лицензии, ноу-хау и т.д.).

Судьба денег определяется тем, куда они вложены. Сегодня потребителю предоставлен большой выбор способов вложения своих средств. В частности, счета в банках (рублевые, валютные, мультивалютные, «золотые» и т.д.), ценные бумаги, которые выпускают крупные корпорации (акции, облигации, опционы, векселя и т.д.), покупка паев в паевых инвестиционных фондах, государственные ценные бумаги, взносы в негосударственные пенсионные фонды или страховые компании, покупка недвижимости, инвестиции в человеческий капитал и многое другое. Однако независимо от того, куда человек решил вложить свои деньги, существуют некоторые общие принципы сбережений.

При этом деньги можно «заставлять» расти с разными целями, в частности, с самой что ни на есть потребительской. Предположим, вы работаете и не предполагаете жить на проценты, но ограничиваете нынешнее потребление, предвидя дополнительные траты в будущем, например, оплату годового абонемента в фитнес-центр, расходы на свадьбу или уплату первоначального взноса за квартиру. Ваша главная задача – не потерять деньги. И она не такая простая, как может показаться на первый взгляд. Дома хранить деньги опасно: и ограбить могут, и инфляция может «съесть» сбережения. Поэтому первое правило вкладчика – «не класть все яйца в одну корзину». Помните: не существует абсолютно надежных вложений. Так, если обанкротится ваш банк, то государство гарантирует выплату определенной суммы по системе страхования вкладов, но часть денег сверх этой суммы вы все равно потеряете.

Даже если вы считаете, что выбранный вами способ помещения средств самый надежный, он все равно может не обеспечить полной сохранности денег, в частности, не компенсировать влияние инфляции. Придется подумать о дополнительном, более доходном вложении средств. Таким образом, мы приходим к необходимости формирования «портфеля» инвестиций. Способы размещения средств



отличаются надежностью, доходностью, ликвидностью и особенностями налогообложения. Чтобы составить свой инвестиционный «портфель», следует сначала понять, какими характеристиками должны обладать необходимые вам направления вложений, а потом поискать подходящие варианты.

Например, если ваша задача – не потерять деньги, то самыми подходящими будут способы помещения средств со сравнительно невысокой доходностью (но такой, которая позволяет защититься от инфляции) и возможностью в крайнем случае изъять деньги, много при этом не потеряв. Такое инвестирование называют защитным и консервативным. Но почему бы не поискать другие способы инвестирования – одновременно надежные и доходные? Потому что таких, как правило, не бывает. Общая закономерность инвестиционного рынка такова: чем менее рискованный способ вложения денег вы выбрали, тем меньше доходов он принесет. И наоборот, чем выше обещанная доходность, тем больше риск.

Определившись с надежностью заинтересовавшего вас способа помещения средств, необходимо составить представление о его доходности. Здесь следует ориентироваться на полную доходность – всю сумму, которую вы можете получить за удобный для вас срок вложения денег. До заключения договора необходимо изучить все его дополнительные условия. Например, как часто будут начисляться проценты и по какой схеме – только на вложенные средства или на начисленные проценты тоже (так называемый сложный процент, или капитализация процентов). В договоре могут быть предусмотрены возможности пополнения вклада или, наоборот, снятия какой-то части вклада либо процентов по нему. И не забывайте: высокие проценты должны вас скорее насторожить, чем обрадовать. По оценкам банковских специалистов, в настоящее время ставки выше 13% в рублях в подавляющем большинстве случаев свидетельствуют, что у банка проблемы с ликвидностью, и скорее всего он связан с рискованными инвестиционными проектами.

Итак, в качестве расплаты за надежность вложений вы скорее всего получите невысокий доход по ним. В этом случае особенно актуален вопрос: удастся ли спасти деньги от инфляционного обесценения? Чтобы ответить на него, посчитайте реальную доходность, например, вычитая годовой темп инфляции из годового процента на ваш вклад. Если разница будет положительной, спасти деньги удастся, если отрицательной – нет. Однако в условиях нестабильности на рынке очень сложно оценить ожидаемые темпы инфляции. Поэтому следует особенно внимательно изучить условия договора с банком. Проверьте, чтобы без вашего разрешения банк не мог изменить проценты и условия по вкладам.

Выводы

- С какой бы целью вы не делали свои сбережения, их придется вкладывать в активы, стоимость которых будет расти. Иначе деньги могут обесцениться.
- Вкладывать все деньги в одно место неразумно. Безопаснее составлять собственный инвестиционный «портфель». Для этого сле-

дует выбрать такие способы размещения средств, которые устроили бы вас своим сочетанием надежности, доходности, ликвидности.

- При оценке способов хранения сбережений необходимо помнить правило: «Чем выше доходность, тем выше риск». Если вы не хотите потерять деньги, то основными критериями при размещении средств должны стать достаточная надежность и реальная доходность вложений.

Задание

В каждой из приведенных ниже ситуаций определите, о чем идет речь: о сбережениях, инвестициях или личном инвестировании. Будьте внимательны! Есть ситуации, в которых изложен иной процесс, а в некоторых случаях можно говорить о совокупности нескольких механизмов:

- Елена взяла кредит в банке в размере 5 тыс. долл. для покупки компьютера, принтера и канцтоваров, необходимых ей для написания кандидатской диссертации.
- Сергей купил 100 акций компании «Газпром», надеясь, что в будущем цена этих акций вырастет.
- Отец умер и оставил свое имущество стоимостью 50 тыс. долл. дочери и сыну. Они использовали деньги от продажи имущества, чтобы совершить путешествие, о котором давно мечтали.
- Глава крупного хлебокомбината через инвестиционного банкира выпустил в обращение новые акции своей компании. Привлеченные средства он использовал для строительства новой конвейерной линии глубокой заморозки тортов.
- Софья устроилась на новую работу и написала заявление в бухгалтерию с просьбой, чтобы ежемесячно из ее заработной платы перечисляли 2 тыс. руб. на ее сберегательный счет в банке.
- Акционерное общество «Сбербанк РФ» выпустило в обращение облигации, одну из которых купил Иван.
- ОАО «Лианозовский молочный комбинат» зарегистрировало патент на изготовление молочной смеси нового вида.
- После школы у Николая был выбор: учиться в вузе, работать курьером неполный рабочий день, получая заработную плату 3 тыс. руб. в месяц, или устроиться на полный рабочий день и получать 6 тыс. руб. в месяц. Николай выбрал обучение на платном отделении экономического факультета. Оценив перспективы будущей профессии, он надеется после окончания университета и получения диплома зарабатывать больше денег.

Мир скидок, или Как покупать дешевле

Деньги приходится экономить. Какими бы большими ни были доходы ваших родителей или другие источники средств семьи, всегда найдутся товары, на которые приходится копить. Один из способов иметь больше денег – покупать товары и услуги как можно дешевле. Конечно, экономия денег должна быть разумной. К счастью, совре-



менная экономика предоставляет потребителю массу возможностей экономии денег без ущерба для качества приобретаемых благ. И одна из таких возможностей – скидки.

С предложениями купить товар со скидкой потребитель сталкивается в разных ситуациях. Например, вы наверняка пользуетесь проездным билетом в городском транспорте. При этом качество приобретаемой услуги (проезд на транспорте) ничем не отличается от качества этой же услуги, полученной при оплате проезда разовым билетом. Тем не менее, купив проездной билет, вы будете платить за одну поездку значительно меньше. Есть и еще одно преимущество — теперь вам не надо беспокоиться, хватит ли времени купить билет на электричку, не забудете ли вы взять билет в автобусе и т.д. Таким образом, когда вы приобретаете проездной билет, то пользуетесь системой скидок при оплате общественного транспорта, а значит, экономите деньги и получаете дополнительные удобства. Важно, однако, помнить, что вы приобрели льготы только на определенное время. Так что не забудьте вовремя купить новый проездной.

На транспорте можно встретить и еще один вид скидок – скидки при продаже билетов определенным группам населения. Предъявив справку из школы или студенческий билет, можно купить билет на проезд по железной дороге вдвое дешевле, чем за него платят взрослые. Проездные билеты на городской транспорт для школьников и студентов также значительно дешевле. И это характерно не только для России. В Европе, да и во всем мире учащиеся пользуются значительными льготами при оплате транспортных услуг. При этом не всегда обязательно учиться в школе или институте той страны, где вам хотелось бы получить скидку. Иногда скидки предоставляются учащимся всех стран. Имея право на скидки, можно вообще получать определенные блага бесплатно. Например, в некоторых городах России пенсионеры и инвалиды пользуются городским транспортом бесплатно. Скидки тем или иным категориям населения предоставляются не только на транспорте. Скидки детям и студентам практикуют, например, музеи всего мира. А граждане нашей страны, страдающие некоторыми заболеваниями, могут бесплатно получать лекарства.

Систему скидок широко используют и магазины. Накануне праздников большинство магазинов вводит систему скидок либо на весь предлагаемый товар, либо на определенные категории продукции. Как правило, предпраздничные скидки особенно широко используют магазины, торгующие одеждой, обувью, реже – бытовой техникой и электроникой, а также парфюмерией и косметикой. Чтобы привлечь внимание посетителей, многие продавцы накануне праздников наряду со скидками дарят покупателям подарки, проводят всевозможные розыгрыши.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что распродажи – вынужденная мера для продавцов. Таким образом они обеспечивают себя средствами на покупку новой коллекции. Предпраздничные скидки хорошо стимулируют торговлю: покупатели готовы потратить определенную сумму на подарки, и их привлекают даже незначительные скидки. В этот период со скидками продаются даже наименее ходовые товары. При этом, по заключению экспертов, на распродажу

выставляется, как правило, не больше 10 – 15% всего ассортимента продукции. Так что выбор в данном случае ограничен, и зачастую покупатель не находит нужную ему модель, размер и т.д.

Порой человек просто берет лишнее. Здесь налицо магическое воздействие скидок на покупателя, ведь все мы хотим потратить как можно меньше, а купить побольше. Коллекции уходящего сезона не так актуальны, кроме того, потребитель больше времени тратит на подбор нужного комплекта, поскольку часто не сразу может обнаружить подходящий размер или модель. По мнению большинства продавцов, правильно организованные праздничные распродажи могут принести магазину значительную прибыль.

Еще один прием. В магазинах бытовой техники зачастую «заблаговременно» повышают цены на самые ходовые категории товаров, а перед праздниками устанавливают на них скидки.

Но за все, как известно, приходится платить, в том числе и за пропуск в мир скидок. Иногда может получиться так, что экономия от скидок будет меньше, чем сумма, которую придется за нее заплатить. Так, целесообразность оформления дисконтной карты преимущественно касается магазинов, которые вы посещаете если не каждый день, то довольно часто. Если же карту вам подарили за дорогую разовую покупку, а посещать такого рода магазин вы можете только один – два раза в год, то эта карта не принесет вам в дальнейшем особой выгоды. Можно просто прийти в этот магазин в момент распродажи и купить товар значительно дешевле. Кстати, дисконтная карта во время распродажи, как правило, не действует.

Выводы

- Рыночная экономика предоставляет потребителям большие возможности экономии денег путем получения скидок.
- Скидки широко распространены не только потому, что они выгодны для потребителя, но и потому, что они эффективны для компаний, которые их предоставляют.
- Не забывайте: иногда при покупке со скидкой можно потерять больше, чем получить. Поэтому, прежде чем приобрести товар или услугу со скидкой, оцените плюсы и минусы сделки в каждом конкретном случае.

Задание

- Объясните, выполняется ли общерыночная закономерность «ниже цена – ниже качество» в том случае, когда на товар предоставляется скидка.
- Вы турист и приехали в незнакомый город. Вам предлагают купить дисконтную карту, которая дает 30% скидки при посещении музеев, картинных галерей и других достопримечательностей. Карта стоит 400 руб. Средняя стоимость билета в музей – 80 руб. Вы пробудете в городе три дня. Стоит ли вам покупать эту карту и от чего это зависит?
- На одной из сезонных распродаж в магазине одежды со скидкой была куплена женская куртка. В магазине в момент распродажи висело объявление: «Товар, проданный со скидкой, обмену не подле-



жит». Краска на куртке оказалась нестойкой и потекла после первого же дождя. Вправе ли покупатель обратиться в магазин с требованием обменять куртку на другую? Обоснуйте свой ответ.

- Гражданка Потапова приобрела на праздничной распродаже зимние сапоги и в подарок получила вечерние туфли. В течение гарантийного срока у сапога сломался каблук. Гражданка Потапова предъявила магазину требование о расторжении договора купли-продажи. Магазин согласился расторгнуть договор, но потребовал, чтобы гражданка Потапова принесла и вечерние туфли. Правы ли работники магазина в данной ситуации?



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ, ЖДЕМ ОТ ВАС СООБЩЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!
E-MAIL: NNKALININA@YANDEX.RU