

Вторая редакция

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И МЕТОДЫ ЕЕ ПРЕПОДАВАНИЯ

.....
в системе общего, среднего профессионального
и дополнительного образования



Учебное пособие для студентов вузов
педагогических направлений подготовки

Москва
Ростов-на-Дону
2017

Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения
и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Основы финансовой грамотности и методы ее преподавания

в системе общего, среднего профессионального и
дополнительного образования

Учебное пособие для студентов вузов
педагогических направлений подготовки

вторая редакция (после апробации)

Москва
Ростов-на-Дону
2017

Учебное пособие «Основы финансовой грамотности и методы ее преподавания в системе общего, среднего профессионального и дополнительного образования» разработано для студентов педагогических направлений подготовки, осваивающих дисциплину по финансовой грамотности и методам ее преподавания в составе основной образовательной программы вуза или в качестве дополнительной.

Разработка осуществлена специалистами Южного федерального университета и Института МФЦ по заказу Минфина России 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».

Учебное пособие состоит из предметного (адаптационного) раздела, куда вошло непосредственно содержание финансовой грамотности, и методического раздела, посвященного методам преподавания финансовой грамотности школьникам начальной, основной и средней школы, студентам организаций среднего профессионального образования и дополнительного образования основных возрастных групп взрослого населения.

В методическом разделе также содержатся особенности преподавания финансовой грамотности воспитанникам детских домов и учащимся школ-интернатов.

Дополнительно к учебному пособию разработаны Рабочая программа дисциплины «Финансовая грамотность и методика обучения» и Методические рекомендации для преподавателей вузов по организации образовательной деятельности студентов педагогических направлений подготовки в области финансовой грамотности и методов ее преподавания.

Учебное пособие вместе с Рабочей программой и Методическими рекомендациями для преподавателей призвано обеспечить методическую основу планирования и реализации вузами, осуществляющих обучение студентов по педагогическим направлениям подготовки, дисциплин по финансовой грамотности и методам ее преподавания:

- в качестве дисциплин по выбору в составе вариативной части образовательной программы подготовки бакалавров с предметными профилями «Обществознание», «Экономика», «Право», а также с двумя профилями, при наличии хотя бы одного из указанных трех профилей, например, «Математика и Экономика», «История и Обществознание», «Обществознание и Право» и т.д.;
- в качестве факультативных дисциплин в составе вариативной части образовательной программы подготовки бакалавров с предметными профилями «Математика», «Информатика», «История», «Начальное образование», «Иностранный язык», «География», а также с двумя профилями, при совмещении любых двух из указанных профилей, например, «Математика и Информатика», «История и Иностранный язык» и т.п.;
- в составе программ дополнительного образования.

Авторы-составители¹:

д-р ист. наук, проф. В.Ю. Апрыщенко, канд. экон. наук П.Э. Кирюхов (общая редакция, предисловие);

д-р социол. наук, проф. Г.С. Денисова, канд. экон. наук С.В. Бровчак, канд. ист. наук, доц. Е.В. Шандулин (гл. 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5);

ведущий преподаватель И.А. Кидяев (гл. 1.1, 1.4, 1.8, § 1.2.3);

канд. экон. наук, доц. Р.А. Кокорев, эксперт по вопросам финансовой грамотности А.В. Паранич (гл. 1.3, 1.5, 1.6, 1.7, §§ 1.2.1, 1.2.2).

¹ На основании требований к разработке Учебного пособия, его содержание составляют как авторские разработки, так и материалы иных контрактов, реализованных в рамках Проекта.

Оглавление

Вступительное слово	6
Предисловие	9
Раздел 1. Основы финансовой грамотности.	16
Глава 1.1 «Деньги, личные финансы, семейный бюджет и финансовое планирование»...16	
§ 1.1.1 Функции и виды денег. Деньги: история и современность.	16
§ 1.1.2 Совокупный капитал человека (семьи). Личные финансы, семейный бюджет и финансовое планирование.	25
Основные выводы:	61
Вопросы для самоконтроля:.....	62
Глава 1.2 «Банки и небанковские профессиональные кредиторы».....	63
§ 1.2.1. Банковская система и услуги для населения. Банковские вклады.....	63
§ 1.2.2. Банковские кредиты.....	85
§ 1.2.3 Небанковские профессиональные кредиторы и предоставляемые ими займы. ...	97
Основные выводы:	118
Вопросы для самоконтроля:.....	119
Глава 1.3 «Фондовый и валютный рынки, финансовые инструменты»	121
§ 1.3.1. Финансовый рынок, его структура и основные виды ценных бумаг	122
§ 1.3.2. Акции	150
§ 1.3.3. Облигации.....	161
§ 1.3.4. Паевые инвестиционные фонды.....	167
§ 1.3.5. Валютный рынок и совершаемые на нем операции	174
Основные выводы:	189
Вопросы для самоконтроля:.....	191
Глава 1.4 «Страхование как механизм снижения рисков».....	193
§ 1.4.1. Сущность, формы и основные виды страхования.	194
Основные выводы:	217
Вопросы для самоконтроля:.....	218
Глава 1.5 «Финансы государства (региона, муниципалитета), налоги, социальное обеспечение граждан. Налогообложение, финансовая поддержка сельхозпроизводителей»	219
§ 1.5.1. Бюджетная и налоговая системы в Российской Федерации (федеральный, региональный, местный уровни).	219
§ 1.5.2. Налогообложение граждан и организаций.....	237

§ 1.5.3. Социальное обеспечение граждан в Российской Федерации.....	248
Глава 1.6. «Пенсионное обеспечение и негосударственные пенсионные фонды»	272
§ 1.6.1. Пенсионная система России и пенсионное обеспечение граждан.....	273
§ 1.6.2. Негосударственные пенсионные фонды и пенсионные программы для населения	295
Основные выводы:	310
Вопросы для самоконтроля:.....	312
Глава 1.7 «Финансы и предпринимательство»	314
§ 1.7.1. Предпринимательство и создание собственного бизнеса.....	314
§ 1.7.2. Финансовый учет и планирование в малом предпринимательстве	331
Основные выводы:	335
Вопросы для самоконтроля:.....	336
Глава 1.8 «Ответственное (осмотрительное) поведение граждан на финансовом рынке и защита прав потребителей финансовых услуг»	337
§ 1.8.1 Регулирование, контроль и надзор деятельности участников финансового рынка. Защита прав потребителей финансовых услуг.	337
§ 1.8.2 Ответственное (осмотрительное) поведение граждан на финансовом рынке и защита от финансовых рисков.	352
Основные выводы:	379
Вопросы для самоконтроля:.....	380
Раздел 2. «Методика преподавания финансовой грамотности различным целевым группам обучающихся».....	381
Глава 2.1 «Методологические и организационные основы, педагогические подходы преподавания финансовой грамотности».....	381
§ 2.1.1. Финансовая грамотность как элемент функциональной грамотности современного человека и компетенций педагога. Особенности приобретения и реализации данных компетенций студентами-будущими педагогами.	382
§ 2.1.2. Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации: цель, задачи, основные направления и результаты проекта.	389
§ 2.1.3 Педагогические подходы в обучении финансовой грамотности	406
§ 2.1.4 Общие требования и практические рекомендации к организации обучения финансовой грамотности	413
§ 2.1.5 Методическое обеспечение преподавания финансовой грамотности	422
Основные выводы:	428
Вопросы для самоконтроля:.....	430
Глава 2.2 «Методика и особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности в общеобразовательных школах».	432

§ 2.2.1 Содержание образования (финансовой грамотности) в школах.....	432
§ 2.2.2 Начальная школа: содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации	441
§ 2.2.3 Основная школа (5-7 классы): содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации.....	445
§ 2.2.4 Основная школа (8-9 классы): содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации.....	453
§ 2.2.5 Средняя школа (10-11 классы): содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации.....	466
Основные выводы:	477
Вопросы для самопроверки:	479
Глава 2.3 «Методика и особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности для учащихся школ-интернатов и воспитанников детских домах».....	481
§ 2.3.1 Особенности целевой группы.....	481
§ 2.3.2 Влияние воспитания в институциональных условиях на социально-личностное развитие ребенка	488
§ 2.3.3 Содержание образования (финансовой грамотности): базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности.....	501
§ 2.3.4 Резюмирующие характеристики целевой группы, дефицита компетенций и рекомендации по обучению финансовой грамотности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.....	509
§ 2.3.5 Учебно-методическое обеспечение.....	512
Основные выводы:	514
Вопросы для самопроверки:	515
Глава 2.4 «Методика и особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности для студентов колледжей, техникумов».	518
§ 2.4.1 Планируемые результаты обучения.....	518
§ 2.4.2 Особенности обучения финансовой грамотности студентов СПО.....	521
§ 2.4.3 Содержание образования (финансовой грамотности): базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности.....	526
§ 2.4.4 Учебно-методическое обеспечение.....	533
Основные выводы:	533
Вопросы для самопроверки:	535

Глава 2.5 (факультативная) «Методика организации и проведения дополнительного образования различных целевых групп взрослого населения»	536
§ 2.6.1 Основные принципы, цели и задачи дополнительного образования взрослого населения	536
§ 2.6.2 Формы дополнительного образования и их планирование	539
§ 2.6.3 Рекомендуемые материалы для дополнительного образования взрослых и подготовка педагогом на их основе новых программ	540
§ 2.6.4 Особенности дополнительного образования молодежи (18-30 лет).....	554
§ 2.6.5 Особенности дополнительного образования взрослого трудоспособного населения (30-55/60 лет).....	558
§ 2.6.6 Особенности дополнительного образования пенсионеров.....	561
Основные выводы:	564
Вопросы для самопроверки:	566
Глоссарий	568

Вступительное слово

Уважаемые студенты!

Сегодня знание основ финансовой грамотности необходимо любому человеку. Практически каждый из нас принимает решения по ведению личного и семейного бюджета, осуществлению денежных платежей и переводов, обращению к услугам банков и страховых организаций. Многие вопросы наших взаимоотношений с государством, включая уплату налогов, получение социальной поддержки, пенсионное обеспечение связаны с финансовой проблематикой.

Овладение финансовой грамотностью в совокупности с компьютерной, языковой, математической, правовой, экономической и другими составляющими функциональной грамотности, помогает человеку ориентироваться в непростом и разнообразном мире современных финансов, принимать осознанные решения по сбережениям, получению кредитов и инвестированию, рационально анализировать различные возможности финансовых организаций, обходить стороной недобросовестные и мошеннические предложения, уметь защищать свои права как потребителя финансовых услуг.

Финансовая грамотность становится не только личностной, но и профессиональной компетенцией современного педагога, обучающего школьников, студентов колледжей, техникумов ее основам в рамках предмета «обществознание», «экономика», «право», реализации программ дополнительного образования детей и взрослых, а также проведения внеурочной работы. Обучение финансовой грамотности в общеобразовательных школах, профессиональных училищах, организациях среднего и высшего профессионального образования закладывает основы рационального финансового поведения будущих поколений.

Именно поэтому Проект Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», уделяя большое внимание становлению обучения «финансовой грамотности» на всех уровнях образования, сформировал и в содружестве с Минобрнауки России, другими заинтересованными ведомствами, внедряет фундаментальные комплексные подходы к обучению финансовой грамотности школьников и студентов.

Созданы учебно-методические комплекты, включающие материалы для обучающихся, учебную программу, методические рекомендации для педагога, контрольные измерительные материалы и материалы для родителей, для начальной школы (2–4 классы), основного образования (5–7, 8–9 классы), среднего образования (10–11 классы). Также разработаны аналогичные комплекты для учащихся старших классов экономического, юридического и математического профиля.

Кроме того, разработаны учебно-методические комплекты для учащихся профессиональных училищ, студентов организаций среднего профессионального образования, учащихся школ-интернатов и воспитанников детских домов.

Проводится планомерная работа по внедрению компоненты «финансовая грамотность» в систему высшего профессионального педагогического образования и повышения квалификации учителей.

Учебное пособие «Основы финансовой грамотности и методы ее преподавания в системе общего, среднего профессионального и дополнительного образования» является ключевой составляющей основной литературы для студентов педагогических направлений подготовки, осваивающих дисциплину по финансовой грамотности и методам ее обучения в составе образовательной программы или в рамках дополнительного образования.

Учебное пособие поможет овладеть студентам содержанием финансовой грамотности, педагогическими подходами к ее преподаванию в начальной,

основной и средней школе, в техникумах и колледжах, детских домах и школах-интернатах.

Опираясь на учебное пособие, другие материалы, созданные Проектом Минфина России, студенты смогут также организовывать тематические дополнительные занятия с детьми и взрослыми, участвовать в проведении просветительской работы с различными возрастными группами, в том числе при прохождении педагогической практики.

Содержание финансовой грамотности и ее преподавание – увлекательный и полезный в жизни пласт знаний, умений и навыков. Овладев ими, вы станете более эрудированными людьми, рациональными пользователями финансовых услуг, педагогами, способными передавать эти знания дальше – вашим будущим ученикам, студентам и воспитанникам.

С уважением,

Южный федеральный университет,

Институт МФЦ,

коллектив авторов-составителей

Предисловие

«Основы финансовой грамотности и методы ее преподавания в системе общего, среднего профессионального и дополнительного образования» (далее – «Учебное пособие») разработано в рамках Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Интеграция компоненты «финансовая грамотность» в сферу предметного изучения практически на всех уровнях общего и профессионального образования, как непосредственно в рамках предметов «Обществознание», «Экономика», «Право» (в системе основного и среднего общего образования, среднего профессионального образования)², так и при освоении некоторых других дисциплин (используя межпредметный подход), будет способствовать формированию у обучающихся основ рационального финансового поведения, передачи их последующим поколениям, укоренению в обществе «финансовой грамотности» как неотъемлемого элемента функциональной грамотности человека.

Важность становления системы обучения финансовой грамотности в школах, техникумах, колледжах по своему значению и трудностям можно сравнить, если не с ликвидацией безграмотности или ликбезом, проводившимся советским государством в 1920-30-х годах, то, как минимум, с поголовным освоением компьютерной грамотности, в массовом порядке начавшимся в СССР с конца 80-х годов и в основном завершившимся в конце 90-х годов XX века уже в Российской Федерации.

Как и в случае с «компьютерной грамотностью», да и любым новым знанием, компетенцией, появляющимся по мере развития общества и завоевывающим значимое место в его жизнедеятельности, и, как следствие, требующим осмысления педагогической наукой для внедрения в систему образования, становление «финансовой грамотности» как образовательной компоненты сталкивается не только с концептуально-методологическими сложностями и противоречиями, но и вполне практическими проблемами:

- необходимостью изучения студентами не только применения педагогических методов в преподавании финансовой грамотности, но и собственно ее предмета;

² В системе начального общего образования компонента «финансовая грамотность» также присутствует, находя свое межпредметное воплощение с учетом возрастного интеллектуально-эмоционального уровня детей в предметах «Математика», «Окружающий мир» и нек. др., а также может осваиваться в рамках дополнительного образования и внеурочных занятий.

- дефицитом квалифицированных преподавателей (тьюторов), способных обучить студентов не только непосредственно содержанию финансовой грамотности, но и методам ее преподавания;
- необходимостью организации просвещения, можно сказать, всеобуча взрослого населения наряду с обучением школьников, студентов;
- относительно коротким периодом освоения студентами новой компоненты (как правило, в рамках дисциплины основной образовательной или дополнительной программы – до 72 часов).

Учебное пособие призвано во многом содействовать студенту-будущему педагогу в овладении финансовой грамотностью как таковой, методами ее преподавания обучающимся, интеграции ее в предметы «Обществознание», «Экономика», «Право», использовании отдельных элементов финансовой грамотности при обучении математики, иностранным языкам, истории и даже географии, и, наконец, дополнительного образования взрослых.

Предметная область финансовой грамотности содержится в основном в экономических дисциплинах, тесным образом переплетаясь, в первую очередь, с правовыми знаниями.

Поэтому, студентам, обучающимся по профилю «Обществознание» и, тем более «Экономика» и (или) «Право», будет легче освоить относительно новую для них компоненту – «финансовую грамотность».

Отдельно стоит упомянуть студентов по профилю «Математика», которые хорошо владея математическим аппаратом, изучая смежные дисциплины, например, «Финансовая математика», смогут на примере решения определенных задач осваивать интереснейшие явления и закономерности финансового рынка, например, зависимость биржевой стоимости акции от ее дивидендной доходности.

Авторы Учебного пособия постарались, насколько это возможно, изложить материал доступным языком, при этом, максимально соблюсти принцип точного описания элементов, из которых состоит финансовая грамотность, что порой невозможно без использования непростой экономико-юридической терминологии (широко используемой в нормативных правовых актах). В ряде случаев, замещение такой терминологии упрощенным языком может привести к искажению качественных характеристик, неверному, недостаточно полному пониманию сути описываемых явлений, отношений.

Определяя объем включаемого материала, авторы Учебного пособия руководствовались не только содержанием рабочей программы дисциплины³ (в первую очередь для освоения которой создано Учебное пособие), но и постулатом о необходимости превышения объема знаний, необходимых педагогу, по сравнению со своими учениками. Тем более, Учебное пособие призвано не только помочь освоить студенту содержание финансовой грамотности, методы ее преподавания, но и способствовать организации педагогических практик, в том числе в области дополнительного образования взрослых.

Соответственно, число дидактических единиц, используемых в Учебном пособии с некоторым запасом превышает количество, необходимое будущему педагогу для самостоятельного проведения уроков, занятий по финансовой грамотности.

Финансовая грамотность – интересная и увлекательная область знаний, с которой большинство из нас сталкивалось не понаслышке.

Возможно ли студенту легко и максимально продуктивно ее освоить для ведения последующей педагогической и, при необходимости, просветительской деятельности?

Утвердительно отвечая на этот вопрос, обратим ваше внимание на следующие направления содействия студентам в освоении финансовой грамотности, методов ее преподавания:

- 1) Наличие множества актуальных методик, учебно-методических, информационных, аналитических материалов по содержанию, обучению и просвещению в области финансовой грамотности, созданных в рамках Проекта Минфина России, многие из которых доступны на портале в сети Интернет: вашифинансы.рф
- 2) Наличие адаптированных учебно-методических комплектов по обучению финансовой грамотности школьников, учащихся профессиональных училищ, студентов организаций среднего профессионального образования, учащихся школ-интернатов и воспитанников детских домов, на которые студентам необходимо опираться при изучении методики преподавания финансовой грамотности на разных уровнях образования.
- 3) Предоставление преподавателям, обучающихся студентов педагогических направлений подготовки финансовой грамотности и

³ Здесь и далее под рабочей программой дисциплины понимается одноименная Учебному пособию программа в объеме 72-х академических часов: «Основы финансовой грамотности и методика ее преподавания». В случае реализации программы для студентов в качестве дополнительной, содержание образования остается неизменным.

методам ее преподавания, информационной, консультационной и методической поддержки в рамках образовательной компоненты Проекта Минфина России.

Будущим педагогам важно запомнить, преподавая финансовую грамотность школьникам, студентам, педагог не может и не должен выполнять функции финансового консультанта, советника, посредника, брать на себя ответственность, давая конкретные финансовые рекомендации личного плана.

Финансовые советы, рекомендации гражданам и организациям предоставляют финансовые консультанты (советники), профессиональная деятельность которых в нашей стране только институализируется и ожидается принятие федерального закона о такой деятельности (дополнений к действующим законодательным актам). В настоящее время по факту (и далеко не всегда на пользу обратившихся за советами) роль финансовых советников часто выполняют сами поставщики финансовых услуг – банки, страховые организации и т.п.

Но, при этом, педагог, проводящий занятия по финансовой грамотности может дать им правильные ориентиры, научить понимать:

- ✓ устройство системы финансовых услуг, сопровождающих жизнь современного человека практически ежедневно;
- ✓ значение, возможности и риски финансового сектора, способы защиты прав потребителя финансовых услуг;
- ✓ финансовую систему во взаимосвязи с другими элементами экономических отношений и общественными отношениями в целом;
- ✓ механизмы принятия самостоятельных и осознанных финансовых решений, обращения к профессиональным консультациям;
- ✓ как саморазвиваться и самообучаться, постоянно овладевая необходимыми экономическими, финансовыми и правовыми познаниями;
- ✓ как пользоваться информационными, справочными, в первую очередь, электронными ресурсами не только для получения информации, но и получения электронных услуг в сфере финансовых отношений;
- ✓ неразрывные связи и взаимодействие «финансовой грамотности» с «бюджетной», «муниципальной», «налоговой», «пенсионной» грамотностями.

Содержание учебного пособия включает ряд результатов и материалов, полученных, разработанных при реализации Проекта Минфина России и базируется на:

- современных педагогических подходах к обучению школьников и студентов;
- требованиях и рекомендациях Минобрнауки России;
- профессиональных стандартах педагога (учителя), педагога дополнительного образования детей и взрослых;
- актуальных на дату выхода Учебного пособия, указанных в нем сведений о деятельности и развитии финансового рынка, его правовом регулировании;
- методах и результатах, ранее достигнутых и апробированных в образовательном и просветительском сегменте Проекта Минфина России, в первую очередь, в рамках функционирования федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования.

Дисциплины «Финансовая грамотность и методика ее преподавания», для которой разработано Учебное пособие, может включаться вузами, реализующие педагогические направления подготовки, в состав основных образовательных и (или) дополнительных программ для студентов:

- в качестве дисциплины по выбору в состав вариативной части основной образовательной программы подготовки бакалавров с предметными профилями «Обществознание», «Экономика», «Право», а также с двумя профилями, при наличии хотя бы одного из указанных трех профилей, например, «Математика и Экономика», «История и Обществознание», «Обществознание и Право» и т.д.;
- в качестве факультативной в состав вариативной части основной образовательной программы подготовки бакалавров с предметными профилями «Математика», «Информатика», «История», «Начальное образование», «Иностранный язык», «География», а также с двумя профилями, при совмещении любых двух из указанных профилей, например, «Математика и Информатика», «История и Иностранный язык» и т.п.;
- в состав программ дополнительного образования.

Учебное пособие размещается вузами в используемых системах дистанционного обучения студентов (применяя дистанционные образовательные технологии).

Учебное пособие предназначено, в первую очередь, для использования студентами в процессе самостоятельной работы, закрепления пройденного

материала при контактном обучении, подготовки к интерактивным занятиям, прохождения практикумов, выполнения групповых, индивидуальных проектов, подготовки к контрольным работам, промежуточной аттестации.

В этих целях структура, последовательность изложения тем, содержание Учебного пособия соотнесены с содержанием образования рабочей программы дисциплины или программы дополнительного образования.

Учебное пособие состоит из двух разделов: «Основы финансовой грамотности» (соответствует адаптационному разделу программы обучения⁴) и «Методика преподавания финансовой грамотности различным целевым группам обучающихся» (соответствует методическому разделу учебной программы).

В начале каждой главы содержится краткая аннотация или указываются ключевые вопросы, которые будут рассмотрены, а в завершении – выводы и вопросы для самоконтроля по итогам изучения главы.

Учебное пособие содержит рисунки, таблицы, схемы, улучшающие визуальное восприятие материала, а также вставки, содержащие интересные примеры, фактические, статистические данные.

В Учебное пособие включен глоссарий, содержащий определения основных терминов финансовой грамотности с учетом специфики учебной программы. В глоссарий вошли также некоторые собственные имена, например, Министерство финансов Российской Федерации, Московская биржа, знание которых полезно для изучения финансовой грамотности.

Освоение учебной программы, содержания Учебного пособия, открывает перед студентами-будущими педагогами дополнительные возможности:

- овладеть содержанием финансовой грамотности;
- преподавать финансовую грамотность школьникам и студентам колледжей, техникумов в составе предметов «Обществознание», «Экономика», «Право» или на дополнительных занятиях;
- уметь интегрировать отдельные элементы финансовой грамотности в преподавание некоторых других школьных дисциплин («История», «Иностранный язык», «География», «Математика»);
- разнообразить внеурочные занятия со школьниками, досуговую жизнь студентов в системе среднего профессионального образования, внедряя факультативы, кружки, конкурсы и т.п., связанные с финансовой грамотностью;

⁴ Программа обучения (учебная программа) – содержание образования, представленное в рабочей программе дисциплины или программе дополнительного образования.

- реализовывать программы дополнительного образования детей и взрослых по направлению «финансовая грамотность».

Передовое овладение материалом, новаторские инициативы, творческие подходы студентов в овладении финансовой грамотностью и методикой ее преподавания, будут способствовать повышению профессиональных конкурентных преимуществ студентов-будущих педагогов.

Желаем успехов в освоении учебной программы и содержания Учебного пособия!

Раздел 1. Основы финансовой грамотности

Глава 1.1 Деньги, личные финансы, семейный бюджет и финансовое планирование

Данная глава является вводной и призвана дать общую информацию по темам, которые будут более детально рассматриваться в последующих главах.

В первом параграфе будут раскрыты виды и основные функции денег, история их возникновения, новые виды электронных денег, описаны основные меры, предпринимаемые центральными банками для защиты выпускаемых денег от подделок, раскрыты понятия денежной инфляции и дефляции.

Второй параграф состоит из двух крупных блоков – первый посвящен введению понятия личного финансового плана, принципов и важности его составления, проиллюстрировано изменение соотношения и структуры доходов и расходов за период жизни человека. Во втором блоке даются базовые знания о путях распоряжения совокупным капиталом человека и семьи – описываются основные понятия сбережения и инвестирования, кратко перечисляются основные финансовые инструменты, включая рассмотрения их плюсов и минусов, объясняется необходимость диверсификации инвестиций.

§ 1.1.1 Функции и виды денег. Деньги: история и современность

1.1.1.1 История денег. Современные деньги России и других стран

История денег начинается с тех давних времен, когда людям приходилось менять одну вещь на другую, чтобы получить то, что им было нужно.

Первые деньги на земле отличались в зависимости от стран. Например, в Африке в качестве средства для расчётов использовалась соль, в Китае – чай, в России – шкурки пушных зверей и даже раковины каури.

Постепенно роль денег стала переходить к слиткам драгоценных металлов, драгоценным камням. Слитки из металла были неудобны, поскольку их приходилось рубить на части. В этой связи примерно в VII веке до н.э. начали появляться пластины металла одинакового веса, на которые для предотвращения подделок стали ставить клеймо – монеты.

Первые бумажные деньги появились в Китае в 910 году нашей эры.

Самые ранние в мире выпуски банкнот были осуществлены в Стокгольме в 1661 году.

В России первые бумажные деньги (ассигнации), которые можно было свободно обменять на медные деньги, были введены при Екатерине II в 1769 году.

С развитием банковской системы появились безналичные деньги. Самая первая система виртуальных расчетов установилась в Великобритании, где с 1775 года возникают расчетные палаты – специальные межбанковские организации, которые осуществляли безналичный расчет по чекам и другим платежным документам зачетом взаимных требований.

Электронные деньги в виде электронных кошельков и т.п. начали появляться в 1990-х годах.

В настоящее время бумажные деньги многих стран находятся в постоянном обновлении – вводятся купюры новых номиналов, меняется дизайн. Причинами этого является необходимость повышения защищенности от подделок, адаптация банкнот для использования слабовидящими людьми, а также борьба с коррупцией.

Например, последнее время на межгосударственном уровне обсуждается возможность постепенного вывода из обращения купюр достоинством 500 евро и 100 долларов США, для затруднения передачи крупных взяток.

Квантовые деньги – разрабатываются банкноты нового поколения, у которых в качестве основной системы защиты от подделки применяется квантовая криптография, основанная на поляризации света. Невозможность копирования такой системы обеспечивается физическими свойствами квантовых частиц (теорема о запрете клонирования). Пока что это только лабораторные модели, изготовление таких банкнот не осуществляется.

*Регина Севостьянова. Квантовая физика защитит деньги от подделки//Вести ФМ
<http://radiovesti.ru/brand/61178/episode/1402756/>*

В постсоветское время последним наиболее значимым событием в части денег в России является реформа 1998 года, когда произошло укрупнение рубля в 1000 раз.

В 2001 году все купюры были модифицированы, появились дополнительные уровни защиты от подделки. Тогда же появилась тысячная купюра. В 2004 году была проведена следующая модификация, которая уже частично коснулась дизайна. Ещё через два года вводится купюра номиналом 5000 рублей.

В 2014 и 2015 годах Банком России были выпущены сторублёвые памятные купюры в связи с проведением в России Олимпиады и присоединением Крыма.

В 2017 году Банк России ввел в обращение купюры номиналом 200 и 2000 рублей.

На купюре в 200 рублей основное изображение лицевой стороны – памятник затопленным кораблям в г. Севастополе. На оборотной стороне этой купюры – Государственный историко-архитектурный музей-заповедник «Херсонес Таврический».

Лицевая сторона купюры в 2000 рублей содержит изображение Русского моста – вантового моста, соединяющего остров Русский с

материковой частью г. Владивостока. На обороте купюры – космодром «Восточный»⁵.

1.1.1.2 Виды денег

Выделяют следующие виды денег:

1. *Товарные деньги*: деньги, имеющие самостоятельную стоимость, как товар. В настоящее время всё меньше находятся в обращении. На текущий момент наиболее распространенными являются золотые монеты, в то же время они носят характер инвестиционных вложений, а не как средство платежа.

2. *Наличные деньги*: деньги в нашем обычном понимании – банкноты, монеты из драгоценных металлов.

3. *Безналичные деньги*: средства на счетах в банке. Их наличие подтверждается не физическим наличием банкнот, а выписками со счетов. Расчёты также производятся не в результате физической передачи денег, а в результате изменения записей по счетам.

4. *Электронные деньги*: наиболее поздно появившийся вид денег, до сих пор находящийся в стадии формирования. Российским законом они определены как денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счёта. Например, сюда относятся всевозможные электронные кошельки, в том числе карта «Тройка» для проезда на городском транспорте в Москве.

1.1.1.3 Основные функции денег

Можно выделить 5 основных функций денег:

1. *Мера стоимости*: с помощью денег можно измерять и сопоставлять стоимость различных товаров, услуг.

⁵ С более подробной официальной информацией о всех купюрах и монетах, выпущенных Банком России в обращение, можно ознакомиться: https://www.cbr.ru/Bank-notes_coins/

2. *Средство обращения*: исторически первоначально товарный обмен осуществлялся в форме обмена товара на товар («товар – товар»). Появление денег изменило форму обмена: товар продается за деньги, затем на вырученные деньги приобретается другой необходимый товар («товар – деньги – товар»). Таким образом, деньги являются универсальным посредником при товарообмене.

3. *Средство накопления*: в отличие от товаров, деньги не имеют срока годности, в связи с чем их можно откладывать для расходов в будущих периодах.

4. *Средство платежа*: функция денег, заключающаяся в том, что деньги используются при продаже товаров в кредит, при уплате налогов.

5. *Мировые деньги*: развитие товарооборота и финансовых отношений между разными странами, имеющими разные валюты, привели к появлению так называемых «мировых денег», к которым можно отнести «резервные валюты», в которых большинство стран предпочитает хранить часть своих резервов (доллар США, евро, английский фунт, японская йена, швейцарский франк, китайский юань).

1.1.1.4 Подделки и защита от них

Фальсификация монет с целью наживы появилась одновременно с первыми металлическими деньгами. Самые старые обнаруженные фальшивые деньги – это копия серебряной монеты VI в. до н. э. с греческого острова Эгина. Подделка выполнена из меди с серебряным покрытием при очень высоком техническом исполнении.

Джеймс П., Торп Н. Древние изобретения. – Мн.: Попурри, 1998, стр.461

Существование поддельных денег сопровождает денежное обращение на протяжении всего существования монет и банкнот. Разновидностей подделок существует огромное количество, и они совершенно разного качества – от простой цветной ксерокопии до высококачественных образцов, которые требуют исследований в лабораторных условиях.

Число выявленных поддельных рублевых банкнот в 2016 году продолжило сокращаться: по сравнению с 2010 годом более, чем вдвое (со 128 тыс. шт. до 61 тыс. шт.), по сравнению с 2015 годом – на 15%.

Большую часть рублевых фальшивок составили поддельные банкноты достоинством в 5 тыс. руб. (36 тыс. шт., или примерно 59%).

В то же время фальшивая валюта стала попадаться гораздо чаще – этот показатель обновил семилетний максимум. В 2016 году в России было выявлено 4 тыс. 546 поддельных иностранных банкнот, сообщает ЦБ. В одном только 2016 году таких подделок обнаружилось больше, чем за 2013 и 2014 годы вместе взятые, а по сравнению с 2015 годом число обнаруженных подделок иностранной валюты выросло почти на 40% (было 3257).

Информационное агентство «РБК» –

<http://www.rbc.ru/finances/17/02/2017/58abec019a79477df7e575a7>

Для защиты от подделок центральными банками стран используются многочисленные приёмы, в том числе:

- использование специальной бумаги с водяными знаками и ворсинками, иногда со вставками из другого материала;
- защитные нити;
- микропечать;
- кипп-эффект (какое-либо изображение становится видимым, только если посмотреть на купюру под определённым углом);
- цветопеременная краска;
- ультрафиолетовые изображения.

Необходимо учитывать, что поддельные купюры можно получить в том числе и в банкоматах. Так, Банк России предупреждает, что в банкоматах в 2017 году стало больше фальшивых купюр. Это связано с тем, что

Банкоматы будут знать клиентов в лицо: Российские банки планируют внедрять в своих банкоматах идентификацию по лицу: для совершения операций гражданам не нужно будет вводить карту и набирать цифровой пароль. Новый способ идентификации рассматривают, в частности, Сбербанк, ВТБ, Бинбанк, Росбанк и банк «Открытие».

Информационное агентство «Банки.ру» –

<http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=9760027>

большинство банкоматов, особенно небольших банков, проверяют только 1-2 защитных признака, хотя по требованиям Банка России должно проверяться минимум четыре.⁶

1.1.1.5 Эмиссия денег

Под эмиссией денег подразумевается выпуск новых денежных средств в обращение.

Эмиссия наличных денег в Российской Федерации осуществляется исключительно Банком России.

Законодательно установлены следующие особенности эмиссии в России:

- рубль является единственным законным платежным средством на территории России;
- официальное соотношение между рублём и золотом или другими драгоценными металлами не устанавливается;
- банкноты и монеты Банка России являются безусловными обязательствами Банка России и обеспечиваются всеми его активами;
- банкноты и монеты Банка России не могут быть объявлены недействительными (утратившими силу законного средства платежа), если не установлен достаточно продолжительный срок их обмена на банкноты и монету Банка России нового образца. Не допускаются какие-либо ограничения в отношении сумм или субъектов обмена.

1.1.1.6 Покупательная способность денег. Инфляция и дефляция

Одним из ключевых показателей, связанных с деньгами, является их так называемая покупательная способность.

⁶ Информационное агентство Информационное агентство «ПРАВДА.Ру» - http://www.pravda.ru/news/economics/20-06-2017/1338801-fake_money-0

Покупательная способность – экономический показатель, обратно пропорциональный количеству денег, необходимых для покрытия определённой потребительской корзины из товаров и услуг.

Покупательная способность показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определённую сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен.

Цены на товары зависят от множества факторов, под воздействием которых один и тот же товар год назад и сейчас может стоить по-разному. Если стоимость товара выросла и за него надо заплатить больше денег, значит их покупательная способность снизилась. Такой процесс называется **инфляцией**.

Сравните уровень инфляции в Росс и США за последние 10 лет:

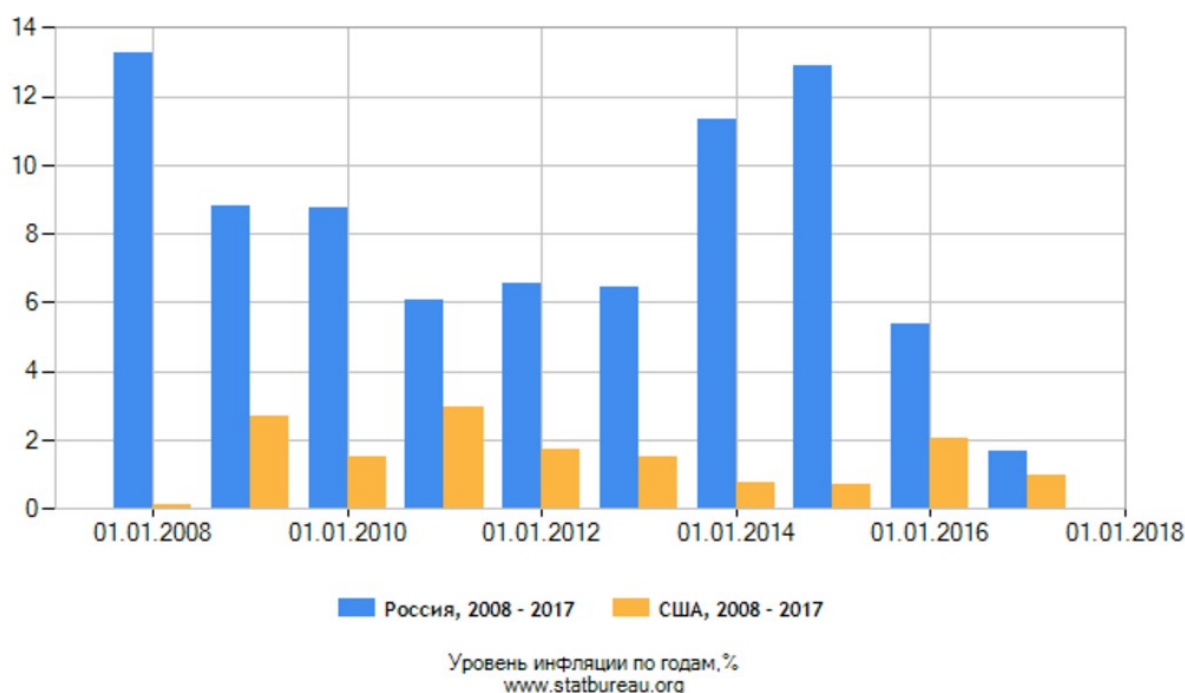


Рисунок 1.1.1 Сравнение ежегодных уровней инфляции в России и США за последние 10 лет

Инфляцию следует отличать от скачка цен, так как это длительный, устойчивый процесс. Инфляция не означает рост всех цен в экономике, потому что цены на отдельные товары и услуги могут повышаться, понижаться или оставаться без изменения. Важно, чтобы изменялся общий

уровень цен. Усреднённое изменение цен на все продукты и услуги в экономике, выраженное в процентах, называется темпом инфляции.

Если же товар стал стоить дешевле, значит покупательная способность денег увеличилась. Такой процесс называется **дефляцией**.

Инфляция опасна тем, что обесценивает ваши сбережения и зарплату.

Дефляция, имея внешние признаки позитивного эффекта для потребителя – когда на те же деньги можно купить больше, также несёт в себе существенные риски. При дефляции производство товаров внутри страны становится дороже относительно производства в других странах, в связи с чем их становится труднее продать, снижается конкурентоспособность, что в дальнейшем может приводить к сокращению производства, снижению темпов роста экономики.

Инфляция по итогам прошлого (2016) года составила 5,4% – самый низкий уровень в новейшей истории страны. В январе рост цен замедлился до 5%. При этом несколько регионов досрочно достигли цели ЦБ по инфляции (4%), которую регулятор планирует достичь только к концу года.

Вероятность дальнейшего замедления инфляции при условии отсутствия денежно-кредитного стимулирования экономики в дальнейшем возрастает, отмечают аналитики Sberbank CIB. «С точки зрения МВФ, низкая инфляция (около 2% в годовом выражении) может быть опаснее, чем высокая, так как она может превратиться в дефляцию, надежных рецептов борьбы с которой нет.

Информационное агентство «РБК» –

<http://www.rbc.ru/economics/02/03/2017/58b7eb3b9a79473c262daa97>

§ 1.1.2 Совокупный капитал человека (семьи). Личные финансы, семейный бюджет и финансовое планирование

1.1.2.1 Личные финансы и план. Цели финансового планирования и их горизонты

Личные финансы – это совокупность отношений по поводу создания и использования денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности членов семьи.

Для обеспечения финансового благополучия личные финансы, личный бюджет, должны быть объектом постоянного целенаправленного управления.

Основными инструментами управления при этом выступают прогнозирование, планирование и контроль.

Личный финансовый план – это индивидуально разработанный для одного человека или семьи план действий по достижению желаемых финансовых целей (покупка машины, квартиры, оплата обучения детей, обеспечение достойного уровня жизни в старости и т.д.).

Финансовое планирование имеет своей целью обеспечение финансового благополучия (личного и семейного) и финансовой независимости (от родителей, государства, детей) в течение всей жизни.

В зависимости от горизонтов планирования выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели.

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.

Таблица 1.1.1 Цели планирования (Е.В.Савицкая, «Финансовая грамотность», 2015, стр.82-23.)

В качестве примеров, иллюстрирующих возможности использования инструментов финансового рынка для достижения краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей, можно привести:

- использование банковского депозита со сроком 1 год (краткосрочные цели);
- инвестиции на рынке ценных бумаг, в первую очередь, в государственные облигации, в том числе с использованием индивидуального инвестиционного счета (ИИС), позволяющие получать дополнительные налоговые вычеты (среднесрочные цели);
- формирование дополнительной пенсии в негосударственном пенсионном фонде (долгосрочные цели).

Этапы построения личного финансового плана:

- постановка целей;
- формирование и анализ личной финансовой отчетности;
- корректировка целей;
- определение путей достижения целей (построение плана инвестирования).

1.1.2.2 Совокупный капитал человека (семьи), его виды, использование на различных этапах жизненного цикла

Распределение доходов на потребление и накопление.

Для целей финансового планирования на будущее используется такой инструмент, как **бюджет**.

Слово «бюджет» имеет французское происхождение (bougette – кошелек (старофранц.)) и означает совокупность планируемых доходов и расходов.

Доходы – это сумма полученных денежных средств за определенный период: зарплата, проценты по вкладам, доходы от сдачи в аренду недвижимости. Очень важно понимать, какие из доходов являются регулярными, а какие пополняют кошелек лишь разово. Регулярный доход – это доход, который, согласно ожиданиям человека, сохранится в будущем, а

нерегулярным считается доход, который в будущем может исчезнуть. Также в составе регулярного дохода необходимо четко выделять гарантированные на ближайшее будущее источники поступления денег и те, что могут в любой момент иссякнуть.

Расходы – сумма средств, направленных домохозяйством на собственные нужды. К расходам относятся коммунальные платежи, другие затраты на содержание жилья, питание, телефон и телекоммуникации, одежду, транспорт (как общественный, так и личный), обучение, занятия спортом, отдых, путешествия, развлечения, медицинское обслуживание и др.

Если расходы равны доходам, то финансы сбалансированы. Не занимают деньги в долг, но и не делают сбережения. Если доходы больше, чем расходы, то можно делать сбережения.

Сбережения – это разница между доходами и расходами, которую мы постепенно накапливаем.

Бюджет – это своего рода инструкция, помогающая расходовать деньги на наиболее важные для человека цели и контролировать расходы в соответствии с намеченными категориями.

Составление бюджета является ключевым шагом формирования финансового плана. Можно выделить следующие этапы ведения бюджета:

1. Постановка целей.
2. Доходная часть бюджета.
3. Расходная часть бюджета.
4. Составление и ведение бюджета (финансовое планирование).
5. Анализ бюджета.

Фиксировать доходы и расходы удобно путем записи в таблице всех получаемых доходов и всех осуществляемых расходов (по их категориям) на любой носитель информации – тетрадь, блокнот, специальное приложение на мобильном телефоне. Существуют удобные современные инструменты учета личных финансов – компьютерные программы, которые можно скачать на свой компьютер либо воспользоваться на сайте.

Запись (учет) доходов и расходов и их сопоставление (анализ) следует проводить постоянно, при этом заслуживают особого внимания те расходы и доходы, которые имеют значительный удельный вес в семейном бюджете.

Непрерывный учет и контроль доходов и расходов помогает отследить их динамику, предотвратить нецелесообразные траты, обеспечить накопление, вовремя подготовиться и преодолеть изменение финансовой ситуации.

Доходы любой семьи можно разделить на 5 составляющих.

1. Зарплата членов семьи, которые являются наёмными работниками в фирмах и госучреждениях.

2. Социальные выплаты от государства, например, пенсии бабушек и дедушек, пособия на рождение детей, социальная помощь инвалидам.

3. Доходы от предпринимательской деятельности, если кто-то из членов семьи занимается бизнесом или владеет долей в частной компании.

4. Доходы от продажи собственности или сдачи её в аренду.

5. Прочие доходы. К ним, в частности, относятся доходы от инвестиций семейных сбережений в ценные бумаги и другие активы. Это могут быть также доходы в натуральной форме (неденежные) от ведения приусадебного хозяйства.

Для целей формирования бюджета также важно, каким совокупным капиталом располагает человек или семья и его распределение.

В целом совокупный капитал человека или семьи может быть поделен на три части в зависимости от целей, на которые его предполагается потратить:

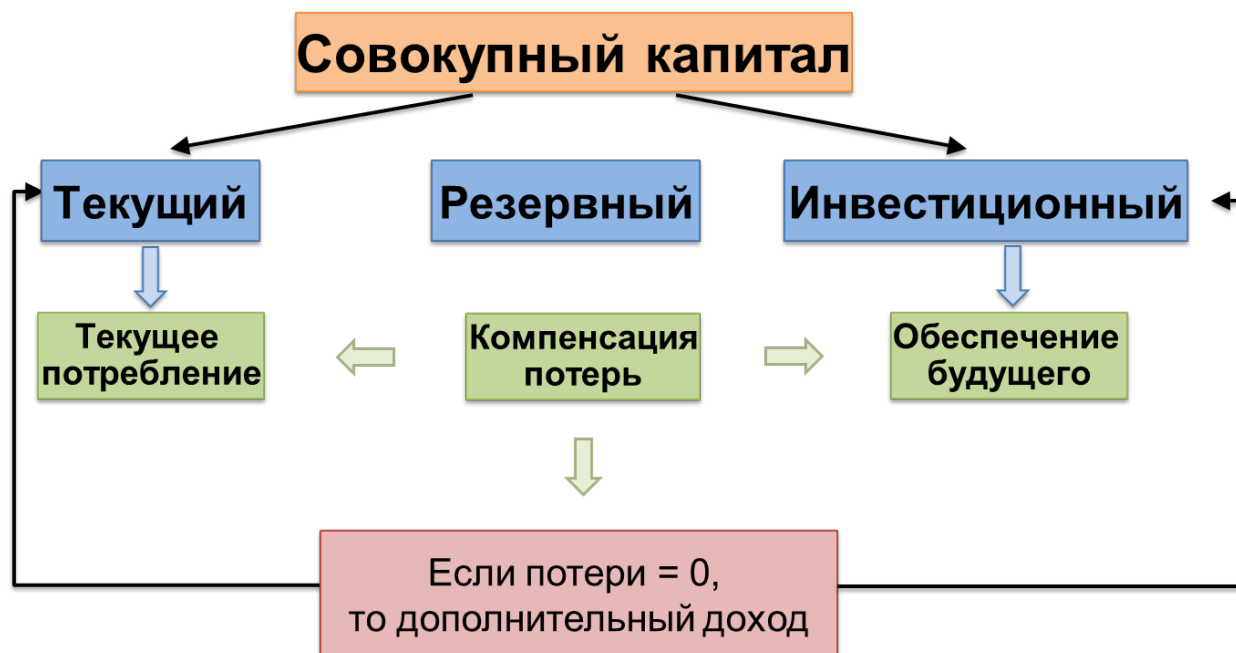


Рисунок 1.1.2 Структура совокупного капитала (слайд № 7 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»)⁷.

Текущий капитал – здесь название говорит само за себя. Он необходим для того что бы покрывать текущее потребление и потребности человека/семьи.

Резервный капитал – является своеобразной «страховкой» на случай непредвиденных ситуаций. Должен обладать следующими характеристиками:

- размер резерва – объем трех-шести месячных расходов;
- высокая ликвидность (способность быстро обращаться в наличные деньги);
- надежность размещения;
- защита от инфляции.

Инвестиционный капитал – тот самый капитал, который обеспечит достойный жизненный уровень в старости.

⁷ Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования доступны на сайте федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования – <https://fmc.hse.ru> Отдельная страница с презентациями: https://fmc.hse.ru/presentation_FG

1.1.2.3 Этапы жизненного цикла и соответствие им структуры и размеров доходов, расходов человека, семьи

Каждый человек переживает в своей жизни последовательные этапы развития (детство, юность, зрелость, старость), и на каждом этапе уровень обеспеченности ресурсами в большинстве случаев существенно различается:

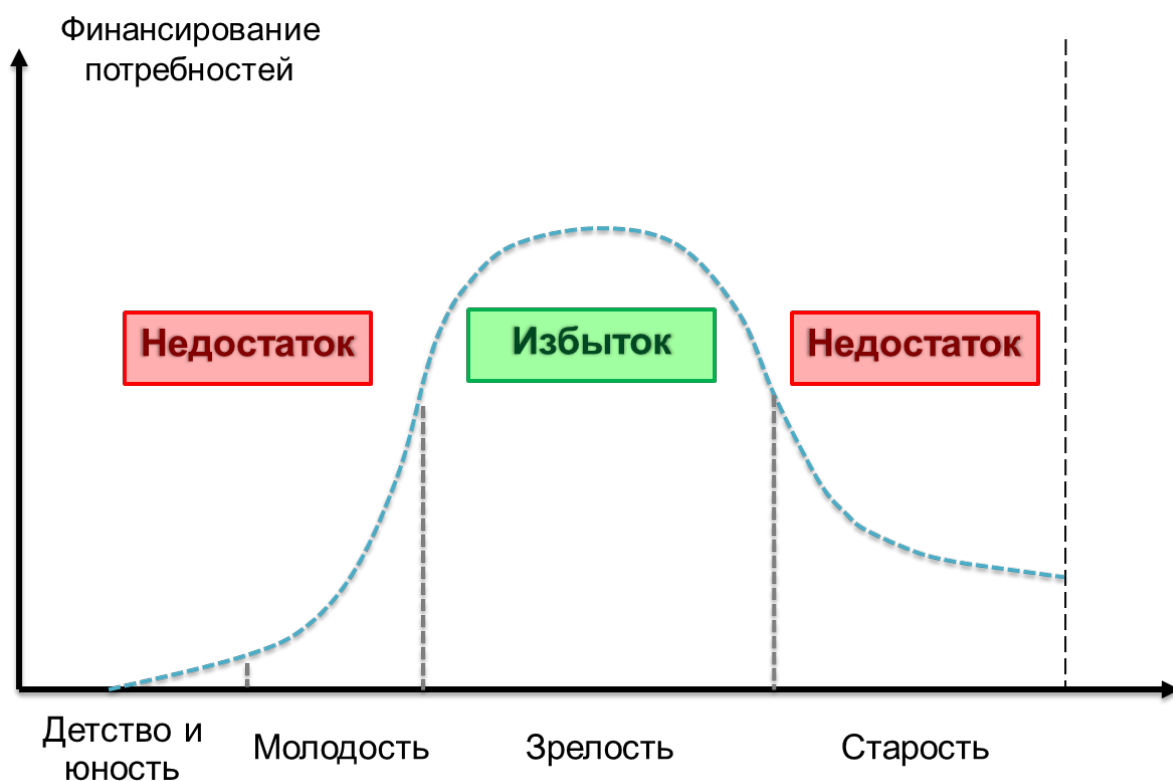


Рисунок 1.1.3 Обеспеченность ресурсами на этапах жизненного цикла (слайд № 4 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»)⁸.

Исходя из этапов жизненного цикла претерпевает изменения и методика формирования и использования инвестиционного капитала.

⁸ Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования доступны на сайте федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования — <https://fmc.hse.ru> Отдельная страница с презентациями: https://fmc.hse.ru/presentation_FG

С возрастом предпочтения человека меняются:



Изменение инвестиционной стратегии



Изменения в структуре потребления



Изменения в индустрии отдыха и развлечений



*Рисунок 1.1.4 Изменение предпочтений с возрастом человека (слайд № 67 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).*⁹

С возрастом у людей происходит объективный сдвиг от долгосрочных целей в сторону средне и краткосрочных. Соответствующим образом происходит и сдвиг в инвестиционных предпочтениях – над получением доходов от рискованных инвестиций начинает постепенно превалировать стремление сохранить сбережения, вложив их в инструменты с меньшей доходностью, но большей надежностью.

⁹ Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования доступны на сайте федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования – <https://fmc.hse.ru> Отдельная страница с презентациями: https://fmc.hse.ru/presentation_FG

Данные сдвиги могут быть проиллюстрированы на основе данных США о диверсификации инвестиций в зависимости от возраста индивидуального инвестора:

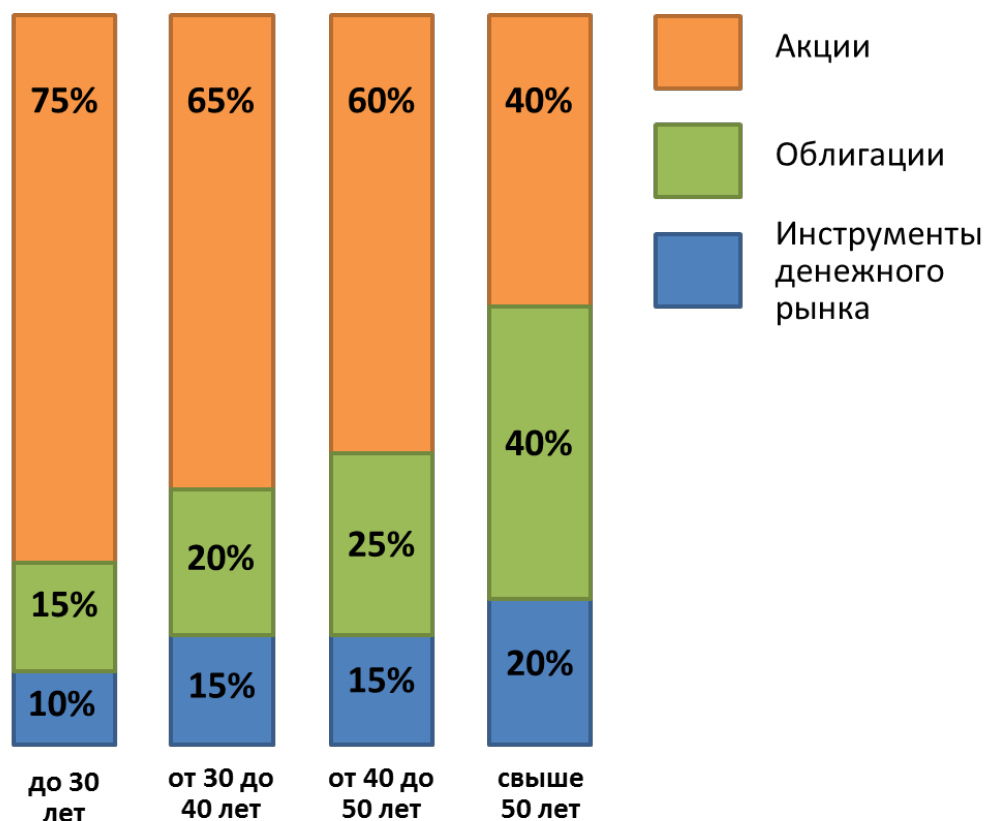


Рисунок 1.1.5. Диверсификация инвестиций в зависимости от возраста (слайд № 68 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).¹⁰

В семейных ячейках в зависимости от различных этапов жизненного цикла также меняется структура доходов и расходов. О некоторых крупнейших расходах надо помнить и заранее начинать планировать их.

С финансовой точки зрения можно выделить следующие основные переломные моменты в жизни семьи.

¹⁰ Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования доступны на сайте федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования – <https://fmc.hse.ru> Отдельная страница с презентациями: https://fmc.hse.ru/presentation_FG

Этап	Изменения
Создание новой ячейки Общества (пара начинает жить вместе)	Этап, когда супруги уже начали жить вместе, но ещё не обзавелись детьми, отлично подходит для создания накоплений. Большинство семей в это время имеют профицит бюджета и наращивают свои сбережения.
Рождение ребёнка	Доходы сокращаются: мать уходит в отпуск по уходу за ребёнком, во время которого она получает только пособие. Появляются новые расходы – на детские принадлежности.
Ребёнок подрастает, возможно рождение следующих детей	В это время большинство семей подходят к самому крупному финансовому шагу в своей жизни – покупке новой квартиры. Накопить на квартиру довольно непросто, поэтому большинство семей покупают её в кредит. С этого момента молодая семья переходит из разряда сберегающих семей в разряд семей, погашающих кредит.
Первый период относительной стабильности	Это время, когда семья не планирует заводить новых детей. Дети ещё не достигли 14-летнего возраста. Возможно, мать выходит снова на работу. Зарплата/доход от бизнеса отца к этому моменту вырастает. Семья постепенно погашает кредит за квартиру и начинает сберегать снова. В этот период обычно создаётся значительная часть пенсионных накоплений родителей.
Дети достигают 14-летнего возраста	На данном этапе семье необходимо принять ещё одно важное финансовое решение – где будет продолжать учёбу сын/дочь и будет ли обучение платным. Если принято решение о платном образовании, с этого момента (в течение 2-3 лет) семья будет откладывать деньги на платное образование.
Второй период относительной стабильности	Дети получают среднее специальное или высшее образование. Возможно, они больше не живут с родителями, но по-прежнему зависят от них материально.
Дети начинают сами зарабатывать, уходят из семьи	Доходы родителей к этому моменту обычно достигают своего пика, а вот расходы с уходом детей из семьи резко сокращаются. На этом этапе семьи делают «последний рывок» в накоплении средств к пенсионному возрасту.
Выход на пенсию	Супруги тратят то, что накопили за время работы. При планировании своей жизни на пенсии важно учесть, что появится новая крупная статья расходов – медицина и лекарства.

Таблица 1.1.2 Этапы жизни семьи. (Е.В.Савицкая, «Финансовая грамотность», 2015, стр.81).

Как показано выше, на разных этапах жизненного цикла семья то сберегает деньги, то тратит их. Важно научиться предвидеть периоды больших затрат и правильно распределять доходы между потреблением и накоплением, создавать сбережения.

Доля доходов, которая используется на создание будущих резервов семьи, называется нормой сбережения.

На начальном этапе норма сбережения должна быть высокой, чтобы обеспечить будущие потребности растущей семьи. Позже (когда семья разрастется) нередко наступает этап жизни в кредит, когда семья вообще ничего не будет сберегать. После выплаты кредита норма сбережений постепенно увеличивается, поскольку доходы растут, а расходы почти не меняются. Когда дети оканчивают школу, норма сбережений может временно упасть, но потом снова вырастет и будет расти вплоть до выхода супругов на пенсию. После этого норма сбережения, естественно, станет отрицательной.

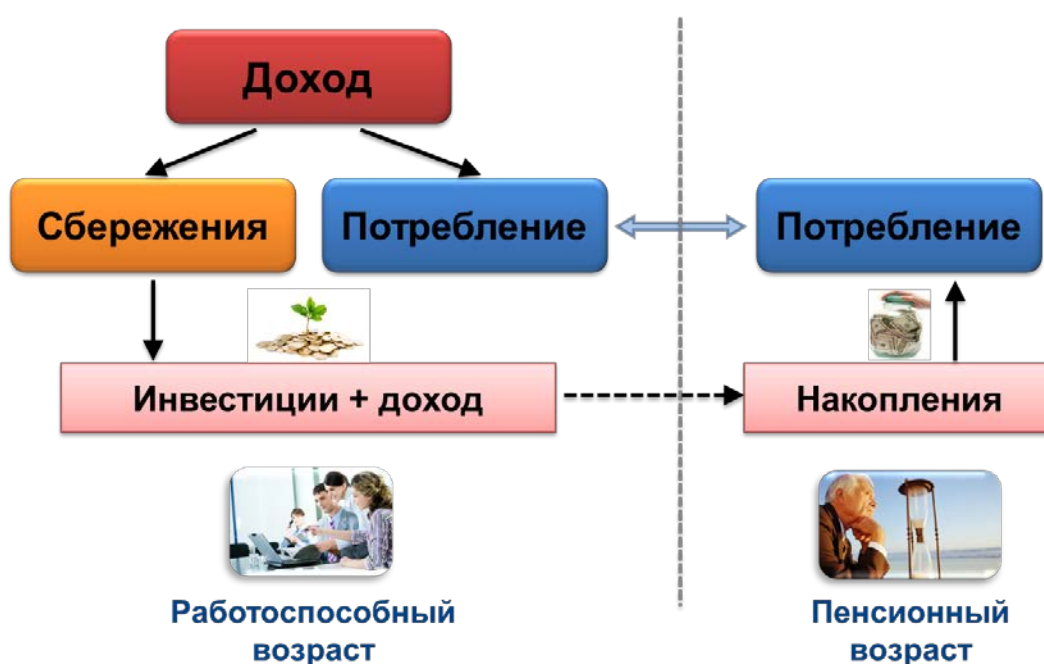


Рисунок 1.1.6. Соотношение сбережения и потребления в зависимости от возраста (слайд № 52 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).

1.1.2.4 Понятия «ликвидность», «надежность», «доходность» и иллюстрация их применения относительно личного и семейного капитала

Финансовые активы характеризуются тремя характеристиками:



- ➔ **Доходность** – это доход на вложенный капитал. Доходность состоит из двух компонентов: текущего дохода и прироста стоимости актива
- ➔ **Надежность** – это минимизация риска. Инвестор не желает нести потери. Он хочет гарантии сохранности вложенного капитала
- ➔ **Ликвидность** – это возможность быстро продать актив и получить деньги

Рисунок 1.1.7 Характеристики финансовых активов (слайд № 52 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).

Как правило, чем надежней финансовый актив, тем ниже его доходность. Более рискованные – имеют большую доходность.

Те или иные части совокупного капитала рекомендуется формировать из активов, характеризующихся следующими характеристиками:



Рисунок 1.1.8 Характеристики активов для формирования различных частей совокупного капитала (слайд № 13 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).

¹¹

¹¹ Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального

1.1.2.5 Инвестиции, как инструмент защиты от инфляции

Как было рассмотрено в предыдущих разделах, покупательная способность денег в большинстве случаев со временем снижется, что называется инфляцией.

В этой связи, если сбережения на будущее держать в виде денежных средств «под подушкой», со временем они будут обесцениваться.

Чтобы защититься от инфляции, а в идеале и преумножить сбережения, их необходимо инвестировать.

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «investio», что означает «вкладывать».

Инвестирование – это разумное и доходное вложение сбережений в финансовые инструменты. По своей сути инвестирование – это отсрочка вознаграждения. Инвестируя, вы отказываетесь от того, что можете получить прямо сейчас, ради более значительных выгод в будущем.

Инвестировать необходимо для того, чтобы:

- приумножить свой капитал;
- обеспечить надёжное финансовое положение в будущем;
- реализовать планы покупок и расходов, которые требуют длительного накопления средств (покупка автомобиля, квартиры, оплата обучения детей, пенсия);
- защитить накопленный капитал от влияния инфляции.

Инвестиции характеризуются двумя взаимосвязанным параметрами: риском и доходностью.

Риск – это вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Доходность – это отношение прибыли, полученной инвестором за время владения активом, к затратам на его приобретение (выражается в

процентах за определенный временной период, например, в процентах годовых).

Цель инвестирования – найти и определить такой способ вложения капитала, при котором обеспечивался бы минимальный риск и требуемый уровень доходности.

1.1.2.6 Сбережение и инвестирование накоплений

Необходимо различать два уровня накопления – сбережение и инвестирование.

Сбережение – это сохранение свободных денежных средств от незапланированных трат и инфляционного обесценения.

Инвестирование – это вложение свободных денежных средств в инвестиционные активы с целью их приращения.

Поэтому первым делом необходимо решить, что для вас в накоплении важнее – просто сберечь денежные средства или добиться максимального дохода от имеющегося капитала. Остановимся на наиболее традиционных способах сбережения и инвестирования.

1.1.2.7 Сбережение

Сбережения в наличной форме

Самый простой вариант сбережения денег – хранить их дома в наличной форме. Собственно, именно простота и понятность являются главными преимуществами такой формы сбережения. Деньги всё время при вас, и в любой момент вы можете ими распорядиться. Но отсюда вытекают и недостатки: ваши деньги подвержены множеству рисков – кража, пожар, утраты и т.п. В конце концов, вы можете их просто потратить, поддавшись искушению.

Однако главный недостаток хранения денег в наличной форме заключается в том, что хранящиеся «в чулке» деньги постоянно обесцениваются в результате инфляции.

Сбережения в банке

А) Депозиты до востребования.

Самым простым видом банковского вклада является депозит до востребования.

Вклад до востребования (бессрочный депозит) – депозит без указания срока хранения, который возвращается по первому требованию вкладчика.

Проценты по данному виду депозита практически не начисляются (0,01%), но позволяют исключить риски, связанные с хранением наличных денег дома.

Б) Срочные депозиты

Срочный депозит – вклад, размещенный в банке на определенный срок и изымаемый полностью по истечении этого срока.

Достоинства	Недостатки
Надежность (гарантированная доходность)	Низкая доходность (ниже чем инфляция)
Система страхования вкладов	Ограничения по сумме страхования
Широкая линейка депозитных вкладов	Ограниченная ликвидность банковского депозита
Главное преимущество депозита – простота и доступность	
Главный враг депозита – инфляция	

Рисунок 1.1.9. Достоинства и недостатки срочного депозита (слайд № 16 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).

Виды срочных депозитных вкладов могут быть проиллюстрированы следующей таблицей:

Вид вклада	Комментарий
Краткосрочные и долгосрочные вклады	По краткосрочным вкладам процентные ставки ниже
Депозиты с капитализацией и без капитализации процентов	Капитализация процентов увеличивает доходность вклада
Депозиты в возможность пополнения и снятия денежных средств	Удобство для вкладчиков
Мультивалютные депозиты	Конвертация производится по курсу банка

Рисунок 1.1.10 Виды депозитов (слайд № 18 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).

Возможности использования депозитов для управления личным капиталом:

		
Текущий капитал	Резервный капитал	Инвестиционный капитал
<ul style="list-style-type: none"> Краткосрочные депозиты (до 1 года) для использования средств в течение года Долгосрочные депозиты (1-3 года) для накопления средств на крупные покупки Депозиты с возможностью пополнения вклада Валютный вклад при поездке за рубеж 	<ul style="list-style-type: none"> Депозиты с возможностью пополнения вклада и частичного снятия денежных средств 	<ul style="list-style-type: none"> Депозиты практически не используются

Рисунок 1.1.11 Использование депозитов для управления личным капиталом (слайд № 21 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).¹²

¹² Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования доступны на сайте федерального методического центра по финансовой

В) Сберегательные сертификаты

Альтернативой банковскому депозиту является **сберегательный сертификат** – эмитируемая банком долговая ценная бумага.

Сертификат удостоверяет:

- сумму вклада, внесенного в банк;
- право держателя сертификата на получение по истечении установленного срока (как правило, от трех месяцев до трех лет) суммы вклада;
- право на получение указанных в сертификате процентных выплат (как правило, они выше выплат по депозитам).

По сути, это аналог депозита, но не пополняемый и без возможности частичного снятия. Другим важным отличием сберегательного сертификата от депозита является то, что сертификаты не участвуют в системе страхования вкладов.

При размещении денежных средств в банке, выбирая между депозитом и сберегательным сертификатом, следует помнить, что владельцу сберегательного сертификата государство не возместит его стоимость в отличие от суммы по депозитному вкладу, если случится крах банка (при этом банк должен быть участником системы страхования вкладов, а предельная сумма возмещения по вкладу в одном банке – 1400000 рублей).

1.1.2.8 Инвестирование

Для разработки инвестиционной стратегии, рационального выбора объекта вложений средств необходимо первоначально определить цель инвестирования.

Выбор конкретных инструментов инвестирования во многом определяется целями и сроками, через который вы планируете получить доход.

Исходя из уровня риска, инвестиции традиционно разделяются на три вида: консервативные, умеренные, агрессивные.

1. *Консервативными (малорисковыми) инвестициями* называются вложения, преимущественно нацеленные на сохранность ваших средств.

Такие вложения надежны, но низкодоходны. Доходность по ним колеблется в пределах 5–12% годовых, находясь примерно на уровне инфляции. Примеры консервативных инвестиций: банковские депозиты, недвижимость (вторичный рынок), золото.

2. *Умеренными инвестициями* называются вложения, когда акценты распределяются между надежностью и желанием получить более ощутимый доход. Примеры умеренных инвестиций: вложения в паевые инвестиционные фонды, облигации. Ожидаемая доходность – в пределах 10–20% годовых.

3. *Агрессивными (высокорисковыми) инвестициями* называются вложения, дающие возможность получения высокого дохода при полном отсутствии гарантий сохранности вложенных средств. Пример агрессивных инвестиций – вложения в акции. Доходность варьируется от нуля процентов (или даже отрицательного значения) вплоть до 100% и более.

Рассмотрим преимущества и недостатки инвестирования в наиболее доступные для частных инвесторов объекты вложений: драгоценные металлы, недвижимость, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФов), накопительное и инвестиционное страхование жизни.

Вино является самым выгодным капиталовложением десятилетия – цены на премиальные вина за последнее десятилетие выросли существенно больше, чем стоимость акций подавляющего большинства наиболее успешных компаний, нефти, недвижимости или предметов искусства. Например, ящик из 12 бутылок Lafite Rothschild (одно из лучших вин из Бордо), подорожал на бирже Liv-Ex на 857%.

По материалам сайта <http://alcogu.ru>

Инвестиции в драгоценные металлы

Существует ряд способов вложений в драгоценные металлы:

А) Можно купить *драгоценные металлы в слитках*. Купив золотой слиток, в дальнейшем можно без затруднений продать его банку либо перекупщику. Однако при этом следует учитывать, что банк приобретает слитки по цене, которая существенно ниже цены их продажи. Разница в цене продажи и покупки во многом обусловлена тем, что в России при продаже банком драгоценных металлов взимается налог на добавленную стоимость (НДС) по ставке 18%. Также следует учесть, что для безопасного хранения слитков драгоценных металлов скорее всего придется воспользоваться услугами коммерческого банка по ответственному хранению слитков в хранилище или в индивидуальном сейфе, арендуемом в банке, что вызовет дополнительные расходы.

Б) Можно приобрести и «нематериальные» драгметаллы путем открытия в коммерческом банке *обезличенного металлического счета (ОМС)* в золоте, серебре, платине и палладии. Драгметаллы зачисляются на такие счета в условных граммах. То есть вложенные деньги сразу привязываются к стоимости золота, и размер вашего вклада меняется в зависимости от изменения цен на драгметалл. По срокам ОМС, как и обычные депозиты, делятся на вклады до востребования (текущие) и срочные (депозитные). По первым срок хранения металла не ограничен. По вторым установлен конкретный срок возврата сбережений. При текущем ОМС инвестор получает доход лишь за счет роста цена на металл, в то время как на депозитном вкладе предусмотрены гарантированные проценты, которые начисляются в граммах драгоценного металла.

Преимущества использования счета ОМС: минимум необходимых документов, отсутствие НДС при покупке драгоценных металлов в обезличенном виде; стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой; учёт металла ведётся банком, и он несёт риски,

связанные с возможной утратой; текущий счет можно закрыть в любой момент и получить деньги (либо слитки).

Недостатки: текущий ОМС не предусматривает процентного дохода; срочный ОМС при досрочном расторжении договора также не предполагает получение процентов, а значит, итоговая сумма может оказаться меньше вложенной, если котировки золота упали; на хранение денежных средств на ОМС не распространяются гарантии системы страхования вкладов; при продаже металла необходимо подать налоговую декларацию и заплатить подоходный налог; комиссия за выдачу физических слитков не регламентирована.

В) Можно приобрести *золотые монеты* (или серебряные, платиновые и палладиевые), выпускаемые Банком России. Они подразделяются на две категории: памятные (коллекционные) и инвестиционные. Памятные – монеты, выпускаемые «по случаю» ограниченными тиражами и предназначенные в первую очередь для нумизматов. Они имеют коллекционную стоимость, поэтому в отдаленной перспективе могут принести хороший доход, хотя операции с ними облагаются НДС. Инвестиционные – монеты, отличающиеся более крупными тиражами, качеством чеканки (немного ниже), а главное – отсутствием НДС на операции с ними.

Обобщим достоинства вложений в драгоценные металлы:

- надежность;
- прозрачность.

Недостатки вложений в драгоценные металлы:

- низкая доходность;
- отсутствие инвестиционной составляющей;
- налогообложение.

Инвестиции в недвижимость

Инвестиции с точки зрения покупки недвижимости несут в себе две доходные составляющие:

- доходы от сдачи в аренду;
- доход от роста стоимости.

К преимуществам вложений в недвижимость можно отнести:

- надежность;
- стабильность дохода;
- достаточно высокая вероятность роста цены вашего актива.

Недостатки вложений в недвижимость:

- высокий входной барьер;
- относительно низкая ликвидность (продажа даже самой хорошей недвижимости по рыночной цене, несомненно, требует большего времени, чем продажа пая или изъятие банковского вклада).

Инвестиции в полисы накопительного и инвестиционного страхования жизни

А) *Накопительное страхование жизни* объединяет в одном продукте накопление денежных средств и финансовую защиту в непредвиденных ситуациях. Продукты накопительного страхования жизни устроены следующим образом: клиент заключает со страховой компанией договор на срок от 3 до 40 лет. В соответствии с договором он обязуется регулярно перечислять в страховую компанию фиксированную сумму страховых взносов, а страховая компания, в свою очередь, обязуется: застраховать жизнь и здоровье клиента (защитная составляющая); сохранить и преумножить взносы клиента (накопительная составляющая).

Накопительное страхование условно можно разделить на четыре типа: накопительное, смешанное, рентное и пенсионное. При *накопительном страховании* (его называют страхование на дожитие) защитная составляющая включает только уход застрахованного лица из жизни, в то время как договор *смешанного страхования жизни* может дополнительно включать такие неблагоприятные события, как травмы, инвалидность, диагноз трудноизлечимой болезни и др. При дожитии застрахованного лица до окончания договора ему выплачивается накопленная страховая сумма.

При *рентном страховании* страховщик берет обязательство по регулярной выплате клиенту оговоренной денежной суммы при его дожитии до указанной в договоре даты. Период выплаты ренты может быть даже пожизненным. Разновидностью рентного страхования является *пенсионное страхование*.

Доходность накопительного страхования жизни обычно несколько ниже, чем доходность по депозитам или ПИФам и т.д., но, во-первых, доходность зависит от вида программы, во-вторых, она делится на две части: гарантированную доходность (ее страховая компания обязана выплатить несмотря ни на что) и дополнительное участие в прибыли компании. Гарантированная доходность в среднем составляет 3–4% годовых, а участие в прибыли по итогам года может достигать 6–8%. В итоге общая доходность по полису составит 9–12%. При этом страховая компания обеспечивает уровень гарантированной доходности на весь срок страхования независимо от изменения конъюнктуры финансового рынка.

Использование программ накопительного страхования жизни позволяет сформировать целевой капитал для себя или детей (крупная покупка, пенсионный капитал, обучение в ВУЗе, первый взнос по ипотеке и др.), дополнительно защитить и преумножить этот капитал при помощи налоговых и юридических льгот:

- в отношении страховых взносов по договорам пенсионного страхования и долгосрочного страхования жизни Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены социальные вычеты по налогу НДФЛ (необходимо будет обратиться в налоговую службу с декларацией и вернуть себе денежные средства в размере 13% от суммы уплаченных за год страховых взносов);
- накопленная сумма будет облагаться налогом НДФЛ по ставке 13% только в части превышения уровня доходности полиса размера ставки рефинансирования Банка России;

- страховая выплата, осуществляемая при наступлении страхового случая, не облагается налогом на доходы физических лиц;
- средства, вложенные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода;
- нет необходимости ожидать 6 месяцев для получения наследства: в случае, если в договоре страхования установлены выгодоприобретатели на случай ухода из жизни, страховая выплата не включается в состав наследства и производится лицу, указанному в качестве выгодоприобретателя в сроки, установленные договором страхования (как правило, 30 дней);
- наименьшие налоговые потери при передаче сбережений близким.

Обобщим преимущества накопительного страхования:

- наличие защитной составляющей от социальных рисков (смерть, травма, инвалидность и т.д.) в отличие от всех прочих объектов вложений;
- наличие гарантированной доходности по полису;
- наличие налоговых льгот и юридической защиты вашего капитала.

Недостатки накопительного страхования жизни:

- доходность полиса может не превысить уровень инфляции и реального прироста вложенных средств по сути не произойдет, в лучшем случае доходность полиса достигнет уровня банковских процентов по депозитам;
- страховые компании не являются участниками системы страхования вкладов, т.е. могут быть потери в случае банкротства страховщика.

Б) Более интересны для инвесторов программы *инвестиционного страхования жизни*, предлагаемые крупнейшими страховщиками.

Основные его характеристики: возможность выбора страхователем инвестиционной стратегии; отсутствие или низкая гарантированная

доходность полиса; ожидание, но не гарантирование, высокого дополнительного инвестиционного дохода; обязательное наличие рискованной составляющей (смерть, травма и др.). Такой договор предусматривает довольно высокие минимальные страховые взносы (50–300 тыс. рублей в зависимости от страховщика) и довольно продолжительные минимальные сроки договора (5–7 лет).

Весь страховой взнос делится на две части: гарантийный фонд и инвестиционный фонд. За счет гарантийного фонда, который компания инвестирует в консервативные активы (облигации) обеспечивается 100% возврата вложенной по программе суммы средств клиента, а инвестиционный фонд, который вкладывается в базовый актив выбранной программы, обеспечивает получение дополнительного инвестиционного дохода. Базовыми активами могут выступать вложения в акции (индекс РТС), золото и др. Средства инвестиционного фонда размещаются в соответствии со специальной инвестиционной стратегией, которая позволяет обеспечить получение доходности при росте базового актива и снизить потери при его падении.

Преимущества инвестиционного страхования жизни заключаются в возможности более высокой доходности договора посредством участия страхователя в выборе инвестиционного портфеля, в который размещаются его накопления. Такого рода полисы предназначены для тех клиентов, которых интересует, в первую очередь, не страховая гарантия, а создание капитала и получение дополнительного дохода. Инвестиционные полисы являются серьезной альтернативой банкам и инвестиционным компаниям поскольку, с одной стороны, облегчают индивидуальным интересам их участие в операциях на фондовом рынке, а с другой – еще и предоставляют необходимые страховые гарантии.

Инвестиции на рынке ценных бумаг

Когда речь идет о финансовых инвестициях, чаще всего подразумевают инвестирование в ценные бумаги.

Люди часто имеют дело с различными документами, но только некоторые из них представляют материальную ценность сами по себе. Чаще всего по таким документам можно получить или требуется заплатить деньги. Нередко они сами являются удостоверением права собственности на имущество, которое можно продать за деньги. Такие документы считаются ценными.

Ценная бумага (*security*) – удостоверение права на имущество.

Ценная бумага – это не просто документ, удостоверение или справка. Она содержит обязательство (чаще всего выплатить деньги) того, кто её выдал, перед тем, кто ею владеет. Исторически ценные бумаги были чем-то похожи на деньги – печатались на особой бумаге способами, защищавшими их от подделок (т. е. имели документарную форму). Однако в наши дни ценные бумаги всё более приобретают бездокументарную форму просто компьютерного файла. При этом владелец устанавливается на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг.

Индивидуальные инвесторы сталкиваются в основном с тремя типами ценных бумаг – акциями, облигациями и инвестиционными паями.

Акции и облигации

Слово **акция** происходит от латинского слова *actio* – действие, а по-английски *share* означает часть. Держатели акций называются акционерами, а предприятие, которое их выпускает, имеет форму акционерного общества. Акционеры имеют право на получение части прибыли предприятия, на участие в управлении им и на часть имущества после его ликвидации. Акция является именной ценной бумагой. Доход по акции называется дивидендом.

Слово **облигация** происходит от латинского слова *obligatio* – обязательство. Облигация позволяет получить от эмитента её номинальную стоимость и процент. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт.

	Акция	Облигация
Определение	Долевая ценная бумага: покупка акции означает внесение доли в капитал акционерного общества, покупатель – совладелец компании.	Долговая ценная бумага: покупка облигации означает предоставление займа предприятию или государству, который оно обязано вернуть (выкупить облигацию).
Доходность	Доход выплачивается в виде дивиденда: фиксирован по привилегированным акциям, не фиксирован по простым акциям (зависит от прибыли компании), зависит от курсовой стоимости акций на рынке	Фиксирована, выплачивается в виде процента от номинальной стоимости облигации
Виды	Именные акции выпускаются большим номиналом, все данные о них и их владельцах регистрируются. Акции на предъявителя выпускаются небольшим номиналом, регистрируется лишь их количество. Владельцы простых акций участвуют в управлении акционерным обществом, привилегированных – нет.	Государственные облигации выпускаются государством, муниципальные – органами местной власти, ипотечные – ипотечными и аграрными банками, промышленные – акционерными и хозяйственными обществами. Эти же организации гарантируют выплату фиксированного дохода.

Таблица 1.1.3 Акции и облигации (Совместный Проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» «Накопления: инвестиции и риски», 2015, стр.32)

Акции и облигации имеют неодинаковую привлекательность для инвесторов. Облигации, как правило, обеспечивают большую сохранность сбережений, чем акции, и потому более привлекательны для консервативных инвесторов. Однако акции предоставляют их держателю возможность

умножения своего капитала и быстрого наращивания дохода. Вместе с тем, обладание акциями может повлечь и финансовые потери, поэтому акции подойдут инвесторам, готовым принять риск (допускающим возможность потери значительной доли инвестированных средств) ради получения более высокого дохода.

Сложность обращения с ценными бумагами также заключается в том, что у них много цен.

Номинальная цена (*face value*) – цена, указанная на лицевой стороне акции или зафиксированная в выписке со счёта в депозитарии.

Если номинальная цена акции зависит только от размера уставного капитала и количества акций, то все остальные цены акции зависят от соотношения спроса на них и их предложения.

После первичного размещения ценные бумаги начинают самостоятельную жизнь на вторичном рынке. Цена на них полностью зависит от спроса и предложения. В результате возникает *рыночная цена* (или *курс*, *rate*), которая обычно формируется в ходе торгов на организованном рынке ценных бумаг, например, на фондовой бирже.

Выигрыш или проигрыш инвестора зависит от разницы между ценой покупки и ценой продажи ценной бумаги, т. е. изменения её курса.

Самые быстрорастущие компании:

«Apple» – котируется с 1980 года на бирже NASDAQ, абсолютный рекордсмен роста котировок акций среди крупнейших компаний мира. Цена размещения в 1980 г. – 4 долл., абсолютный максимум в 2012г. – 705 долл., рост в 176 раз (за 32 года) с момента первичного размещения акций. Примерный средний рост котировок за последние 10 лет – с 2004 по 2014г. – увеличились в 14 раз.

«Google» – в августе 2014 г. инвесторы компании отмечали десятилетний юбилей проведения первичного публичного размещения акций на бирже, за этот период цена акций мирового поисковика №1 увеличилась примерно в 13 раз, с 85 долларов до 1000 – 1100 долларов.

По материалам интернет-газеты «Лента.ру» –
<https://lenta.ru/news/2014/08/20/googlestock/>

Доходность акции складывается из двух показателей:

1) *Изменение рыночной цены* акции между датами её покупки и продажи.

Прибыль возникает, если цена продажи акции больше цены её покупки. Убыток возникает, если цена продажи ниже цены покупки акции.

2) *Дивиденды*. Часть прибыли предприятия, распределяемая между акционерами. Дивиденды не распределяются в случае отсутствия прибыли у предприятия, которая является источником дивидендных выплат, а также в случаях, если принимается решение не распределять полученную прибыль.

Доходность облигации складывается из двух показателей:

1) *Изменение курса*. Прибыль возникает, если облигация куплена по цене ниже номинала (с дисконтом) и погашена эмитентом по цене номинала. Убыток может возникнуть, если облигация куплена по цене выше номинала (с премией) и погашена по номиналу.

2) *Периодически выплачиваемый процентный (купонный) доход*. Прибыль возникает, если предприятие выплачивает такой доход. Убыток может возникнуть, только если предприятие обанкротится.

Физические лица могут совершать операции на фондовом рынке только через посредников. Даже при, казалось бы, самостоятельной продаже или покупке акций на фондовой бирже через Интернет это делается через агента-посредника. Чтобы выйти на фондовый рынок, необходимо обратиться к одному из торговых посредников, например, *брокеру*, и заключить с ним договор брокерского обслуживания. Брокеры обычно предоставляют услуги по купле-продаже ценных бумаг, инвестициям в паевые фонды, доступу к первичному размещению ценных бумаг. Кроме того, через брокеров можно получить полезную информацию: котировки ценных бумаг, финансовые новости, аналитику, рекомендации. Но все решения вам придётся принимать самому и самому нести ответственность за все возможные потери.

Вторым вариантом получения доступа на фондовый рынок является *доверительный управляющий*. Для этого вы должны заключить с ним договор доверительного управления, по которому передадите ему право принятия решения о покупке и продаже ценных бумаг в своих интересах.

Инвестиции в ценные бумаги связаны с большими рисками. Изменение рыночной цены ценных бумаг плохо предсказуемо и зависит от множества факторов, на которые индивидуальный инвестор повлиять не может. Максимум, что возможно при инвестировании в ценные бумаги, – это сопоставить риски с потенциальной доходностью разных видов ценных бумаг и принять прагматичное решение. Оно может оказаться как верным (и

Самая разорительная спекуляция. Убыток 7,1 миллиардов долларов от действий с производными финансовыми инструментами в 2008г. принес одному из крупнейших и старейших банков Европы – «Societe Generale» – трейдер Жером Кервьель.

*По материалам интернет-портала «Российской газеты» –
<https://rg.ru/sujet/3278/>*

тогда приведёт к прибыли), так и ошибочным (и тогда обернётся убытком).

К обоим вариантам надо быть готовым.

Паевые инвестиционные фонды

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – это форма коллективных инвестиций, при которой средства вкладчиков объединяются для дальнейшего размещения профессиональными управляющими в ценные бумаги (или иные активы) с целью получения дохода.

Т.е. это общий инвестиционный «котел», в который «скидываются» инвесторы. Деньгами из этого общего «котла» управляют профессионалы финансовых рынков – компании, имеющие соответствующую лицензию и состоящие из аналитиков, портфельных менеджеров, трейдеров и других специалистов, чьей профессией является доверительное управление капиталами инвесторов. Они принимают решения: когда и что на деньги инвесторов покупать, а когда – продавать.

Механизм получения дохода

Пайщик вносит в фонд деньги, получая взамен определенное количество паев.

Пай – это единица измерения доли пайщика в фонде. Юридически инвестиционный пай – это ценная бумага, удостоверяющая право собственности владельца на долю имущества паевого фонда. В качестве подтверждающего документа владелец паев получает выписку из реестра фонда с указанием количества паев, цены и даты их приобретения.

Деньги вкладываются в ценные бумаги различных компаний или иные активы в разных пропорциях. Если стоимость бумаг или иных активов на рынке растет (снижается), соответственно увеличивается (уменьшается) и стоимость пая фонда. Доход (убыток) пайщика образуется из разности между ценой покупки и продажи пая фонда (за минусом небольших издержек).

Различают следующие виды ПИФов:

По режиму работы с пайщиками:

- *открытые* (покупать и продавать паи можно каждый день);
- *интервальные* (паи продаются и покупаются несколько раз в год в течение определенного времени);

- *закрытые* (покупать паи можно при формировании фонда и продавать – при завершении его работы через несколько лет).

По уровню рискованности вложений в разные активы:

- *индексные фонды* (инвестирующие в акции, входящие в расчет индексов);
- *фонды акций*;
- *фонды смешанных инвестиций*;
- *фонды фондов*;
- *фонды облигаций*;
- *фонды денежного рынка*;
- *фонды недвижимости*;
- *фонды прямых и венчурных инвестиций*;
- *ипотечные фонды*.

Риски, которые несёт пайщик:

- ✓ *Рыночный риск*: это вероятность снижения стоимости пая вследствие снижения рыночной стоимости активов ПИФа.
- ✓ *Операционный риск*: это вероятность снижения стоимости пая или даже значительных финансовых потерь вследствие случайной или умышленной ошибки управляющего или нарушения им требований законодательства и нормативных актов.
- ✓ *Бизнес-риск*: это вероятность потери части средств в случае, если управляющий внезапно меняет бизнес-политику или происходит смена владельца управляющей компании.
- ✓ *«Криминальный» риск*: это вероятность потери всех или части средств вследствие криминальных действий управляющей компании и ее партнеров с целью вывода из фонда и сокрытия средств пайщика.
- ✓ *Глобальный риск*: набор теоретически возможных событий глобального характера, которые могут привести к потере всего или

части капитала пайщика (крах локальной или мировой финансовой системы, резкая и неожиданная девальвация рубля и т. п.).

ПИФы различаются по степени риска и уровню ожидаемой доходности. Уровень доходности ПИФа во многом зависит от категории, к которой он относится. Чем более рискованной является категория, тем потенциально более доходным является фонд.

Наиболее рискованными являются индексные ПИФы акций. За ними в порядке убывания рискованности идут: фонды акций, смешанных инвестиций, фондов, облигаций, денежного рынка. Доходность фонда в прошлом не гарантирует доходности в будущем – стоимость пая может как увеличиваться, так и уменьшаться.

Преимущества и недостатки инвестирования в паевые фонды

Преимущества:

- Встроенная диверсификация. Для снижения риска потерь, связанных с падением цен отдельных ценных бумаг, требуется диверсифицированный портфель. Покупая пай, вы покупаете «часть» портфеля, состоящего из оптимального набора ценных бумаг, что снижает риски потерь вашего капитала.
- Инвестирование в ПИФы не требует большого стартового капитала. В паевые инвестиционные фонды можно инвестировать сумму от 1000 рублей.
- Профессиональное управление. Для самостоятельной покупки акций и облигаций нужно уметь читать отчетность компаний-эмитентов и хорошо ориентироваться в макроэкономике. При инвестировании в ПИФы средствами управляет профессиональный управляющий фондом.
- Паи ПИФов легко покупать и продавать.
- Рынок коллективного инвестирования и деятельность управляющих компаний строго регулируется законодательством.

Недостатки:

- Наличие значительно более высоких рисков по сравнению со вкладами или облигациями.
- Необходимость уплаты подоходного налога при продаже пая.
- Необходимость выплаты вознаграждения управляющей компании.
- Для сокращения расходов при выдаче и погашении паёв управляющие компании (УК) вводят скидки и надбавки. Скидка – это средства, которые при погашении удерживает УК или её агент из стоимости паев (скидка не может превышать 3% от стоимости пая). Надбавка – это средства, которые при покупке пая требуются УК или агентом дополнительно к стоимости пая (надбавка не может превышать 1,5% от стоимости пая).

Комбинированные инструменты

В заключение отметим, что помимо описанных в этой теме инструментов в чистом виде, на рынке всё чаще предлагают их комбинации. Например, вы можете сделать вклад, где на одну часть средств будет начисляться фиксированный процент, а другая будет вложена в ПИФ. Также вы можете вступить в программу страхования жизни, где на ваши накопления будет гарантирован какой-то невысокий процентный доход (скажем, 4%), а дополнительные проценты будут зависеть от результата инвестирования части ваших средств в ценные бумаги. Получается, «3 в 1»: страховка, вклад и ПИФ. Но учтите, что, покупая комбинированный финансовый продукт, вы, конечно, облегчаете себе жизнь, но зачастую получаете менее выгодные условия, чем при разделении ваших средств на части и инвестировании в несколько индивидуальных продуктов.

Особенности инвестирования на валютном рынке

Если не рассматривать физическую покупку валюты с целью сохранения сбережений, то с точки зрения получения инвестиционного

дохода спекулятивного характера, основным инструментом является рынок Форекс.

FOREX (от англ. FOReign EXchange – «зарубежный обмен») – рынок обмена валюты по свободным ценам, который формирует непрерывный процесс обмена одной иностранной валюты на другую.

Курсы валют постоянно «плавают» из-за колебаний спроса и предложения на ту или иную валюту, что и позволяет получать доход на этом рынке. На курсы валют оказывают влияние множество факторов, в том числе экономическая и политическая ситуация в странах и регионах мира (показатели экономического роста, уровень безработицы, темпы инфляции, показатели промышленного производства и т. д.). В связи с постоянной необходимостью в обмене иностранных валют сформировалась единая телекоммуникационная сеть, позволяющая миллионам продавцов и покупателей валюты производить обменные операции круглосуточно из любых точек земного шара.

Участники валютного рынка – банки, брокерские конторы, международные корпорации, экспортно-импортные компании, инвестиционные фонды, небольшие фирмы, а также частные инвесторы.

Сегодня можно увидеть много рекламы, призывающей к самостоятельной торговле на рынке Forex.

Большинство инвесторов теряют свои деньги на рынке Forex, потому что для получения прибыли необходимы профессиональные знания и многолетний опыт торговли, т.е. необходимо быть профессиональным трейдером.

В условиях слабого государственного регулирования на рынке Forex и агрессивной рекламы, многие граждане пытаются инвестировать на этом рынке. Предлагающие свои услуги так называемые Форекс-компании характеризуют его, как международный валютный рынок – самый большой и ликвидный рынок в мире. Однако международный валютный рынок – это исключительно межбанковский рынок, на котором торговля осуществляется

профессионалами и дневные обороты которого составляют десятки и сотни миллиардов долларов. То, что предлагается гражданам Форекс-компаниями, – это, на самом деле, высоко рискованная спекулятивная торговля, осуществляемая в рамках самой Форекс-компания на основе информации о котировках курсов валют межбанковского рынка.

Инвестору, заботящемуся о сохранении своих инвестиций, следует знать, что данный способ инвестирования грозит существенными финансовыми потерями. На рынке Forex зарабатывают только профессиональные трейдеры.

1.1.2.9 Понятие и примеры «диверсификации» инвестиций

Диверсификация – распределение финансов между несколькими видами инвестиций. Принцип известной поговорки: «не кладите все яйца в одну корзину».

Инвесторы используют диверсификацию, чтобы снизить вероятность убытков при инвестировании капитала крупных размеров.

Например, если капитал, инвестированный в фондовый рынок, сильно обесценился из-за его обвала, то капитал, размещенный в банке на срочном депозите, позволит инвестору защитить часть средств от убытков и обезопасит от полного банкротства.

Диверсификация портфеля является стратегией, которая подходит практически для всех инвесторов.

Независимо от того, использует ли инвестор агрессивный или консервативный подход, он может стремиться минимизировать риск и повышать доходность, включая в портфель различные инвестиции.

Основное правило диверсификации – направления инвестирования не должны быть связаны, зависеть друг от друга или пересекаться.

Исходя из этого можно выделить несколько видов диверсификации рисков инвестиционного портфеля:

- *Валютная*: использование и хранение денег в разных валютах (например, доллары, евро, рубли).

- *Инструментальная*: распределение капитала по нескольким видам активов (ценные бумаги, недвижимость, банковские депозиты).
- *Институциональная*: распределение средств между различными организациями.
- *Видовая*: распределение капитала между различными областями деятельности (торговля, промышленность, финансовый сектор).

В 2017 году появились облигации федерального займа для населения (ОФЗ-н) – новый инструмент для сбережений россиян. Это ценные бумаги, которые выпускает Министерство финансов Российской Федерации специально для распространения среди обычных граждан: их проще купить, чем рыночные облигации, а риски ограничены. Приобретая ОФЗ-н, потребитель даёт деньги в долг государству и получает доход по фиксированной ставке. Государство при этом выступает гарантом возврата инвестиций.

Основная цель их выпуска – повышение финансовой грамотности населения, воспитание культуры сохранения и инвестирования средств гражданами, в том числе за счет их стимулирования к осуществлению среднесрочных сбережений, посредством создания финансового инструмента, который по своим характеристикам и уровню риска находится «между» банковскими депозитами и обращающимися на организованном финансовом рынке государственными ценными бумагами.

ОФЗ-н является одним из инструментов диверсификации инвестиций. Размещение осуществляется через банки-агенты –Сбербанк и ВТБ24.

*По материалам официального сайта Минфина России
http://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/04/main/2017.03.23_Prezentatsiya_OFZ-n.pdf*

1.1.2.10 Финансовые решения в условиях неопределенности

Процесс инвестирования в условиях неопределённости может быть разделён на четыре части:

- 1) Сбор информации с опорой на имеющиеся знания и опыт.
- 2) Проведение анализа текущего состояния рынка или инструмента, осуществление прогнозирования с учётом вероятных изменений и в

зависимости от этого оценщика вероятности потерь от инвестиций или получения дохода.

- 3) Непосредственное осуществление инвестирования, на которое будут оказывать влияние как внешние, так и внутренние факторы.
- 4) Получение результата.

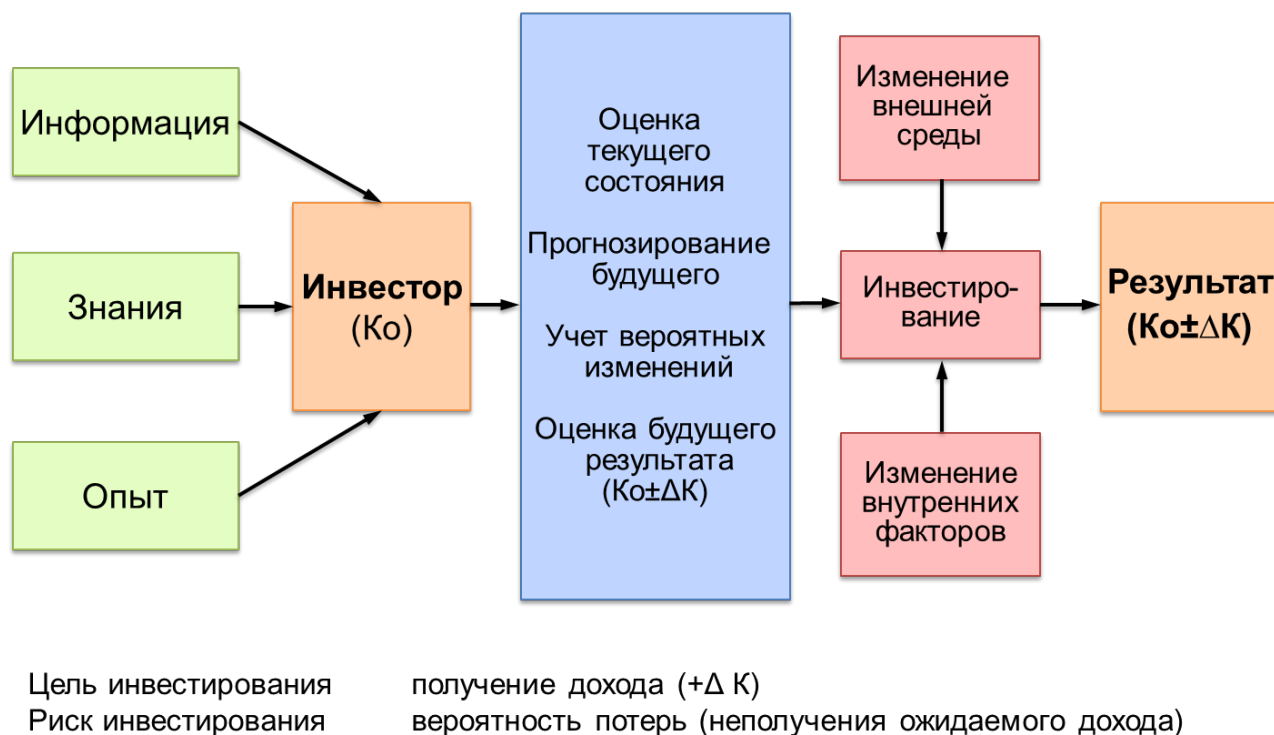


Рисунок 1.1.12 Процесс принятия решений в условиях неопределённости (слайд № 25 установочного семинара «Повышение финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования»).

¹³ Ряд материалов, в том числе презентации, проведенных установочных семинаров по повышению финансовой грамотности в системе общего и среднего профессионального образования доступны на сайте федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования – <https://fmc.hse.ru> Отдельная страница с презентациями: https://fmc.hse.ru/presentation_FG

Основные выводы:

1. Выделяют пять видов денег. В настоящее время активно используются наличные и безналичные деньги. Товарные деньги ушли в прошлое. В ближайшее время всё большее значение будут приобретать электронные деньги.
2. С течением времени деньги меняют свою покупательную способность. Обесценение денег называется инфляцией, а усиление их покупательной способности – дефляцией.
3. Для финансового благополучия человека и семьи необходимо осуществлять финансовое планирование. Поскольку с течением жизни структура доходов и расходы семьи и человека претерпевают изменения, для эффективного планирования необходимо определить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели, для достижения которых разделить имеющиеся в распоряжении средства на текущие, резервные и инвестиционные.
4. Финансовые инструменты характеризуются показателями ликвидности, надежности и доходности. Чем выше доходность инструмента, тем в большинстве случаев выше уровень риска и меньше надежность. Наиболее надежными инструментами являются банковские депозиты. Наиболее рискованными – игра на курсе акций и валют.
5. Наиболее распространенными ценными бумагами для целей инвестирования являются акции и облигации. Облигации более надежны, т.к. позволяют получать гарантированный доход, а основной риск потерь связан с обесценением их стоимости или банкротством выпустившей их компании. Вложения в акции более рискованные, но при правильном выборе позволяют получить большую доходность.
6. Потребители, не обладающие достаточными знаниями о ценных бумагах, могут доверить осуществление вложений профессиональным управляющим компаниям путём приобретения паёв инвестиционных фондов.

7. Чтобы застраховаться от значительных потерь инвестиции необходимо диверсифицировать – т.е. вкладывать в различные инструменты.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите, какие виды денег бывают, дайте не менее одного примера каждого вида.
2. Назовите пять основных функций денег.
3. Чем инфляция отличается от дефляции?
4. Для чего необходимо осуществлять личное финансовое планирование?
5. Что такое ликвидность?
6. Чем отличается сберегательный сертификат от депозита?
7. Приведите примеры инвестиционных инструментов с небольшим, средним и высоким риском.
8. Чем отличаются акции от облигаций?
9. Какие недостатки инвестирования в паевые инвестиционные фонды?
10. Перечислите виды диверсификации инвестиций.

Глава 1.2 Банки и небанковские профессиональные кредиторы

Данная глава рассказывает о деятельности банков и небанковских финансовых институтов, оказывающих услуги по выдаче займов. Первый параграф посвящен характеристике банковской системы в целом, а также расчетным услугам банков (ведение счетов, платежи и переводы, банковские карты) и банковским вкладам (понятие вклада, виды вкладов, риски вкладчиков, система страхования вкладов). Во втором параграфе анализируются банковские кредиты, приводится их классификация, вводится понятие «полная стоимость кредита», обсуждаются риски заемщика, связанные с неисполнением или несвоевременным исполнением своих обязательств.

Третий параграф содержит информацию о таких небанковских финансовых институтах, как микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды: при всех их отличиях они имеют одно общее свойство – они предоставляют гражданам займы как альтернативу банковскому кредиту.

В целом изучение главы должно дать представление о том, как работает банковская система, как граждане и предприниматели могут привлекать заемные средства и на что они должны при этом обращать особое внимание.

§ 1.2.1. Банковская система и услуги для населения. Банковские вклады

1.2.1.1. Национальная банковская система России

В предыдущей теме мы обсудили, что такое деньги и насколько велика их роль в экономике. При этом мы уже не раз сталкивались с необходимостью ввести понятие «банк» для обсуждения вопроса о том, как функционирует современная финансовая система. Что такое банки, как они работают, как они регулируются, какие услуги они предлагают гражданам,

что нужно знать потребителю банковских услуг? Эти вопросы будут рассмотрены в данной главе.

Банки – это финансовые организации, главными в деятельности которых являются три вида операций. Во-первых, банки имеют исключительное право привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц. Во-вторых, они размещают эти средства на условиях возвратности, платности и срочности, то есть прежде всего выдают кредиты. И в-третьих, они открывают и ведут банковские счета физических и юридических лиц, осуществляют переводы по ним, благодаря чему обеспечивается система расчетов в экономике. Банки могут проводить и иные банковские операции¹⁴, но для нас наиболее интересны эти три вида, поскольку для граждан как потребителей финансовых услуг они являются наиболее важными и самыми распространенными.

Национальная банковская система России – это совокупность банков и небанковских кредитных организаций. Она традиционно являлась двухуровневой: на первом уровне находится Центральный банк Российской Федерации (Банк России), выступающий в роли организатора и контролера денежного обращения в стране, а также регулятором деятельности коммерческих банков, а на втором – самостоятельные, но подконтрольные Банку России кредитные организации. Кроме того, в банковскую систему Российской Федерации включаются представительства иностранных банков.

С 1 июня 2017 г. введено разделение лицензий банков на два вида – базовые и универсальные. Регуляторные требования к банкам с базовыми лицензиями ниже, но для них установлен и более узкий круг допустимых операций. Банки с универсальной лицензией – более крупные (их собственные средства должны составлять не менее 1 млрд рублей), на них больше регуляторная нагрузка, зато они имеют право осуществлять

¹⁴ Например, купля-продажа валюты, выдача банковских гарантий, операции с драгоценными металлами и др.

практически все банковские операции. Таким образом, можно говорить о постепенном переходе к трёхуровневой банковской системе.

Банк России является государственным органом, но не входит в систему органов исполнительной власти и действует независимо от других органов государственной власти. Его статус, цели деятельности, функции и полномочия определяются Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (Закон о ЦБ) и другими федеральными законами.

Целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка Российской Федерации;
- обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

Для реализации этих целей Банк России выполняет разнообразные функции по регулированию, контролю и надзору за коммерческими банками и другими финансовыми организациями. Вплоть до 2013 г. Банк России являлся регулятором только банковской системы, а в 2013 г. ему были переданы также функции и полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России), которая являлась регулятором для всех некредитных финансовых организаций (страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, профессиональных участников рынка ценных бумаг и др.). В результате Банк России стал «мегарегулятором» финансового рынка.

За последние три года (2014-2016 гг.) количество игроков на рынке банковских услуг сократилось почти на 33%: если на 01.01.2014 г. в Российской Федерации действовало 859 банков, то на 01.01.2017 – всего лишь 575. Количество филиалов банков за этот срок сократилось на 45% (с 2005 до 1098), количество дополнительных офисов – на 20% (с 24486 до 19776). Вместе с тем такие показатели, объем активов банковской системы, объемы выданных кредитов и привлеченных депозитов, количество выпущенных банковских карт за это время выросли.

По данным, представленным на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <https://www.cbr.ru/>

	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17
Количество действующих кредитных организаций	923	834	733	623
Количество действующих банков	859	783	681	575
Количество филиалов кредитных организаций	2005	1708	1398	1098
Количество дополнительных офисов кредитных организаций	24486	23301	21836	19776
Валовой внутренний продукт (ВВП) (млрд руб.)	71 016,7	77 945,1	83 232,6	85 880,6
Совокупные активы банковского сектора (млрд руб.)	57 423,1	77 653,0	82 999,7	80063,3
Совокупные активы банковского сектора (% к ВВП)	80,9%	98,0%	99,7%	93,2%
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд руб.	7 064,3	7 928,4	9 008,6	9 387,1
Кредиты и иные средства, предоставленные физическим лицам (млрд руб.)	9 957,1	11 329,5	10 684,3	10 803,9
Вклады физических лиц (млрд руб.)	16 957,5	18 552,7	23 219,1	24 200,3
Депозиты и средства на счетах организаций (кроме кредитных организаций) (млрд руб.)	16 900,5	23 418,7	27 064,2	24 321,6

Таблица 1.2.1¹⁵ Основные параметры российской банковской системы

¹⁵ Источник: Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия), № 172, февраль 2017 года. Размещен на официальном сайте Банка России в информационно-

1.2.1.2. Расчеты и платежи

Рассмотрим расчетные операции банков. Граждане используют расчетные инструменты в самых разных случаях: для оплаты приобретаемых товаров, работ, услуг; для уплаты налогов, пошлин, штрафов, иных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды; для размещения депозитов, получения кредитов, получения и предоставления займов; для возврата долгов (кредитов, займов) и уплаты процентов по ним; для проведения инвестиционных операций и т.д. Расчеты с участием граждан могут производиться в безналичном порядке – прежде всего через банки и иные кредитные организации, а также наличными деньгами.

Безналичные расчеты граждан сегодня производятся прежде всего при помощи банковских карт. Возможны также расчеты с использованием текущего счета физического лица или вклада до востребования, расчеты с использованием электронных денежных средств, переводы без открытия счета.

Классическое понимание расчетных операций следующее: клиент (гражданин или организация) заключает с банком договор, на основании которого банк открывает клиенту счет – систему записей о том, сколько денег клиент поместил в банк и что дальше происходит с этими деньгами. Деньги, находящиеся на счете клиента, банк может по требованию клиента перевести другому лицу (клиенту этого же или другого банка). Напротив, если кто-то хочет заплатить деньги этому клиенту, то деньги переводятся в его банк, и банк зачисляет их на счет, увеличивая сумму, которой может распоряжаться клиент. В этом, в сущности, и заключается ведение счетов. За свои услуги по проведению расчетов банки взимают с клиентов те или иные комиссии.

Сравнительно новым инструментом расчетов стала банковская карта – платежный инструмент, позволяющий своему владельцу оплачивать товары

и услуги в магазинах, сервисных организациях и т.д., а также получать наличные деньги в отделениях банков и в банкоматах. На карте фиксируется информация о ее владельце, о средствах на его счете и об операциях по счету (в виде магнитной или электронной записи). В последние годы возможности расплатиться банковской картой постоянно расширяются, хотя для многих граждан платеж наличными по старинке остается предпочтительным.

Банковские карты делятся на дебетовые и кредитные.

Дебетовая карта – инструмент доступа к текущему счету клиента. Для совершения операций (осуществление расчетов, получение наличных) держатель такой карты должен либо предварительно внести на свой счет денежные средства, либо получить их от третьих лиц, например, зарплату от своего работодателя. Размер средств на счете определяет лимит доступных по карте средств (иногда лимит даже меньше, если договором предусмотрен «неснижаемый остаток» на счете, иногда больше, если договором предусмотрен так называемый «овердрафт» – см. ниже). При осуществлении расчетов с использованием карты соответственно уменьшается и располагаемый лимит. Контроль лимита осуществляется при проведении авторизации, которая при использовании дебетовой карточки является обязательной всегда. Для возобновления или увеличения лимита держателю карточки необходимо внести деньги на свой счет или получить их от третьих лиц. Разновидностью дебетовых карт можно считать так называемые «предоплаченные карты», а также «подарочные карты».

Кредитная карта является одновременно и инструментом расчётов, и инструментом получения банковского кредита, обычно многоразового и возобновляемого. Держатель такой карты не обязан вносить на счет средства предварительно для обеспечения платежей, – вместо этого при проведении платежа или снятии наличных денег в банкомате он получает в банке кредит (в пределах лимита, предусмотренного договором). Возобновление кредита происходит после погашения либо всей суммы задолженности, либо некоторой ее части, в зависимости от условий договора. При использовании

кредитной карты авторизация проводится лишь в том случае, когда сумма платежа превышает некоторую оговоренную величину.

Промежуточным вариантом, своего рода гибридом между кредитными и дебетовыми картами являются так называемые «дебетовые карты с овердрафтом». Они являются изначально дебетовыми, однако при нехватке средств на карте для проведения платежа банк все же предоставляет владельцу карты кредит в пределах небольшого лимита – это и есть овердрафт по карте.

С точки зрения владельца карты при пользовании ею он получает услугу от своего банка. В действительности же расчеты при помощи банковских карт, как правило, обеспечиваются путем взаимодействия целой группы организаций (по крайней мере банка-эмитента, расчетного банка, банка-эквайера и точки обслуживания) и требуют высоких финансовых технологий. Дело в том, что для каждого отдельного банка (даже крупного) выстраивание системы взаимоотношений с десятками и сотнями тысяч магазинов, предприятий сервиса и других получателей средств является слишком сложной и дорогой задачей, и эти функции берут на себя платежные системы – инфраструктурные организации, объединяющие многие банки. Наиболее известными международными платежными системами банковских карт являются VISA и Mastercard, в России в 2015 г. создана российская национальная платёжная система «Мир».

Преимущества платежных карт:

- по сравнению с наличными деньгами – компактность и меньшая подверженность кражам (хотя риск несанкционированного доступа к карточному счету или различных мошенничеств с карточками также существует);
- по сравнению с переводом без открытия счета – более низкая или даже нулевая комиссия,

- по сравнению с платежными поручениями или иными «классическими» инструментами операций по текущему счету – простота и быстрота;
- по сравнению со всеми остальными способами – возможность получения различных бонусов за проведенные расчеты, вплоть до возврата на карту части уплаченной суммы («кэшбек»);
- банковские карты ведущих платежных систем могут быть использованы практически в любой стране мира и в любой валюте (хотя здесь возможны потери на валютном курсе), а таможенные органы не требуют декларировать количество денег на карте при пересечении границы.

При выборе дебетовой карты следует учитывать следующие факторы:

- тип карты в зависимости от планов клиента по ее использованию (например, с овердрафтом или без такового);
- удобная сеть банкоматов и отделений;
- размер комиссий за отдельные виды операций по карте;
- иные тарифы за обслуживание карты;
- наличие бонусной программы с учетом индивидуальных предпочтений клиента;
- распределение ответственности между клиентом и банком в случае несанкционированного использования карты при ее утрате (кража, утеря);
- порядок разрешения споров в случае недоставки оплаченных по карте товаров, продажи испорченного/дефектного товара, дезинформирования клиента при продаже ему товара.

При выборе кредитной карты необходимо в дополнение к вышеуказанным принимать во внимание следующие факторы:

- наличие льготного периода (grace period), в течение которого не начисляются проценты за пользование кредитом;
- ставка (ставки) процентов за пользование кредитными средствами;

- минимальный ежемесячный платеж для погашения задолженности по карте.

Техника расчетов в магазине или иной организации за товары и услуги с помощью банковской карты, как и техника пользования банкоматом, современной молодежи хорошо знакома. Но на занятиях более важно обсудить, какие при этом существуют риски мошенничества со стороны третьих лиц и как избежать этих рисков или хотя бы существенно снизить их. Эта проблематика будет интересна учащимся, как в плане персональной финансовой безопасности, так и в плане изобретательности мошенников и необходимости придумывать контрмеры против них.

Набор требований безопасности при использовании банковских карт выглядит следующим образом:

- 1) хранить ПИН-код отдельно от карты;
- 2) не сообщать ПИН-код посторонним лицам, не вводить его при работе в интернете;
- 3) хранить в кошельке и сохранить в мобильном телефоне номер телефона службы поддержки банка, на случай утери или кражи карты;
- 4) в случае потери карты или ПИН-кода немедленно обратиться в банк для блокировки карты;
- 5) подключить услуги СМС-уведомлений о действиях по карте, чтобы своевременно обнаружить несанкционированные операции (производимые мошенниками, которые каким-то незаконным образом получили информацию о чужой банковской карте и/или удаленный доступ к операциям по ней);
- 6) регулярно проверять информацию о совершенных по карте операциях;
- 7) не отвечать на письма и СМС-сообщения с требованием в ответ прислать номер карты, ПИН-код или CVV-код (сам банк никогда не должен этого требовать);

- 8) при снятии денег в банкомате обращать внимание на его внешний вид, например, наличие подозрительных накладок на щели картоприемника;
- 9) не оставлять карту у кассира в магазине, у официанта в ресторане;
- 10) регулярно обновлять противовирусное программное обеспечение на домашнем компьютере, с которого осуществляется вход в интернет-банк или производятся покупки в интернете;
- 11) установить разумный лимит на траты в день, включая покупки;
- 12) не сообщать пароль для входа в интернет-банк посторонним людям.

1.2.1.3. Дистанционное банковское обслуживание

Современные технологии позволяют потребителям получать целый ряд банковских услуг без непосредственного общения с сотрудниками банка, без заполнения каких-либо бумажных документов, используя возможности компьютерной техники и мобильных телефонов.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – система компьютерных технологий предоставления банковских услуг на основании удаленных (без очного обращения в отделение банка) распоряжений, передаваемых клиентом.

Интернет-банкинг – это система, позволяющая клиенту банка подавать заявки на банковские услуги и совершать операции через интернет-сайт. Для получения доступа клиент должен зайти на сайт банка и ввести свои персональные данные или идентификационный номер, а также предоставить запрашиваемую информацию для проверки безопасности. Процедура проверки безопасности подразумевает введение пароля и ответы на контрольные вопросы, а также ввод определенного кода, который может быть выслан на мобильный телефон клиента, либо получен через устройство самообслуживания банка (банкомат).

Мобильный банкинг – это услуга банка или другой финансовой организации, позволяющая клиентам получать уведомления о совершенных операциях, проводить финансовые операции дистанционно при помощи мобильного телефона или планшетного компьютера. Наиболее распространенной услугой мобильного банкинга является уведомление клиентов о состоянии счета или выполненных операциях посредством текстовых сообщений. Усовершенствованная система мобильного банкинга подразумевает использование мобильного телефона для доступа к Интернету или скачивание мобильного приложения, предоставляемого банком, и использование этого приложения для получения доступа к услугам. Мобильный банкинг позволяет использовать телефон/планшет для совершения платежей, проверки баланса, перевода денег между счетами, уведомления банка о потерянной или украденной кредитной карте, остановки оплаты по чеку, получения нового PIN-кода или ежемесячной выписки по счету и других операций.

Мобильные платежи – услуги, позволяющие клиенту совершать платежи в пользу физического или юридического лица при помощи мобильного телефона, планшета или иного мобильного устройства. Существуют различные способы осуществления мобильных платежей, например, через приложение или путем привязывания кредитных или дебетовых карт к «мобильному кошельку». Клиенты также могут использовать бесконтактную технологию оплаты через мобильное устройство, SIM-карту или мобильное программное обеспечение для совершения «оплаты одним касанием».

Степень распространенности таких услуг очень сильно различается в разных регионах, для разных возрастов и социальных групп, и зависит как от объективных причин (степень распространенности банкоматов, наличие у граждан достаточного количества компьютерной техники и мобильных телефонов, поддерживающих соответствующие программы, устойчивость интернет-соединения и мобильной связи), так и от субъективных причин

(уровень знаний граждан о возможностях ДБО и готовность использовать их).

1.2.1.4. Банковские вклады

Банковский вклад или депозит – это денежные средства, переданные их владельцем в банк для сохранения и получения дохода. Отношения между должником и кредитором по депозиту (так же, как и по кредиту) характеризуются такими понятиями, как возвратность, срочность и платность: деньги даются в долг, они подлежат обязательному возврату через оговоренный срок (либо по требованию кредитора), при этом за пользование этими средствами взимается плата в виде процентов.

В соответствии со статьей 834 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ): «По договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором».

Получив деньги от вкладчика, банк не обязан держать их в своем офисе, а может пустить их в оборот и получать доходы (например, выдать кредит кому-то другому и брать за это проценты). Именно потому, что привлечение вкладов является для банка условием получения доходов, он предлагает потенциальным вкладчикам плату за пользование их средствами в виде процентов. Если бы у банка не было возможности распорядиться привлеченными средствами и получить благодаря этому доход, то он не платил бы вкладчику никаких процентов, а, напротив, еще и взимал бы плату за хранение (что, кстати, происходит, если наличные денежные средства помещаются в банковскую ячейку и хранятся там без движения).

Если вкладчик Иванов поместил на депозит в Сбербанке или в ВТБ 50 тысяч рублей, это не значит, что в кассе или в сейфе этого банка лежит пачка денег с надписью «вклад Иванова И.И.» У Иванова есть только право требования к банку на 50 тысяч рублей, а также на определенную сумму

процентов, – а те деньги, которые он принес в банк, уже давно переданы кому-то другому. (Это же верно и в отношении договора банковского счета: в кассе банка вовсе не лежат наличные деньги, равные сумме остатков по счетам всех его клиентов.) Более того, вкладчик несет риск, связанный с платежеспособностью банка, – банк может разориться и не вернуть вклад. Ниже будет обсуждаться вопрос о том, как бороться с этим риском¹⁶, – например, в России действует система страхования вкладов.

Основные параметры, на которые должен обращать внимание вкладчик при выборе вклада:

- процентная ставка;
- порядок начисления процентов по вкладу;
- срок вклада;
- валюта вклада;
- возможность пополнения вклада;
- условия досрочного изъятия вклада.

Существует два основных вида банковских вкладов с точки зрения срока их возврата:

- *срочный вклад* – вклад, внесенный на определенный срок. Срочные вклады приносят более высокий процент, чем вклады до востребования, так как банк как будто бы может спокойно выдать полученные средства в кредит, не беспокоясь об их досрочном изъятии;
- *вклад до востребования* – вклад без указания срока хранения, который возвращается по первому требованию вкладчика. По таким вкладам обычно начисляется минимальный процент. Как правило,

¹⁶ Исторически системы страхования депозитов возникли не столько для защиты интересов вкладчиков самих по себе, сколько для предотвращения «набегов вкладчиков» и «банковской паники», которые ставят под угрозу стабильность банковской системы в целом.

допускается пополнение вклада до востребования и изъятие с него части суммы, что сближает его с текущим счетом¹⁷.

Говоря о банковском вкладе как способе сбережения денег и их приращения, обычно имеют в виду именно срочные вклады, так как проценты по вкладам до востребования обычно пренебрежимо малы. Для получения более или менее заметного дохода вкладчик должен быть готов расстаться со своими деньгами на год или больше. Но что, если деньги понадобятся ему раньше, чем истечет срок вклада?

Российское законодательство в этой ситуации дружелюбно к вкладчикам-гражданам: банк обязан по первому требованию выдать гражданину сумму вклада или ее часть по договору банковского вклада любого вида – как до востребования, так и срочного. А условие договора об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию не имеет юридической силы¹⁸. Правда, чтобы не стимулировать вкладчиков к досрочному изъятию срочных вкладов, закон устанавливает, что проценты в этом случае выплачиваются по ставке для вклада до востребования, если договором не предусмотрен иной размер процентов.

Эта норма вроде бы направлена на защиту интересов вкладчиков, но ее экономические последствия скорее плохи и для банков, и для вкладчиков. Она создает повышенные риски «набегов вкладчиков на банки»: если в отношении какого-то банка возникают подозрения в его финансовой устойчивости, то для частных вкладчиков рациональным поведением является поскорее потребовать обратно свои вклады. Но банк обычно не располагает такими большими запасами свободных денег, поскольку, как было сказано выше, основную часть привлеченных во вклады средств он выдает в кредиты. В результате под влиянием даже непроверенных слухов

¹⁷ Существуют и иные виды вкладов, — например, подлежащие выдаче при наступлении определенного события (вступление вкладчика в брак и т.п.

¹⁸ См. статью 837 Гражданского Российской Федерации.

может возникнуть банковская паника, и нормально работающий банк может разориться.

Относительным решением проблемы «набегов вкладчиков» стало создание системы страхования вкладов.

Банки предлагают разные *процентные ставки* (в годовом исчислении) по вкладам разного размера и разной продолжительности. По крупным вкладам ставки практически всегда выше, чем по мелким (для банка это экономия издержек по приему средств, их инкассации, ведению счетов и т.д.). Между сроком и ставкой простой зависимости нет. Самая низкая ставка – по вкладам до востребования, затем обычно идет рост по мере удлинения срока, что выглядит логичным: чем на больший срок банк получил деньги вкладчика, тем спокойнее он может ими распоряжаться. Но по наиболее длинным вкладам (от 1 года, а в некоторые периоды и от полугода) ставка в годовом исчислении может опять снизиться. Причина в том, что банк не имеет права снизить процентную ставку по срочному вкладу в одностороннем порядке в течение срока действия договора (это запрещено законодательно). Поэтому, если банк прогнозирует в обозримой перспективе возможность общего снижения процентных ставок в экономике, ему невыгодно предлагать высокие ставки на длительный срок. А вот размер процентной ставки по вкладам до востребования банк вправе изменять, в том числе в сторону уменьшения, если договором не предусмотрено иное.

Чрезмерно высокие ставки по вкладам могут являться индикатором скрытых проблем у банка: вполне возможно, что банк начинает привлекать средства по повышенным ставкам, чтобы срочно «заткнуть дыру» в балансе, когда других источников пополнения средств у него не осталось. Если банк предлагает вклады со ставками, существенно превышающими среднерыночную, необходимо крепко подумать, размещать ли средства в этом банке (о последствиях краха банка для его вкладчиков см. ниже в материале о системе страхования вкладов).

Проценты могут начисляться в конце срока вклада или периодически, до окончания срока вклада (например, раз в месяц). При начислении «промежуточных» процентов возможны следующие варианты:

- проценты сразу выплачиваются вкладчику и не увеличивают сумму вклада;
- проценты присоединяются к сумме вклада (капитализация процентов), и следующее начисление производится уже на возросшую сумму вклада с учетом предыдущих процентов, – тогда можно говорить о «сложных процентах»;
- проценты отражаются в учете банка как причитающиеся вкладчику, но следующее начисление процентов производится только на первоначальную сумму вклада, – тогда говорят о «простых процентах».

Пример 1. 50 000 руб. помещается в банк под 9% годовых. Определить сумму вклада через 2 года, если проценты начисляются по простой ставке.

$$50\,000 * (1 + 0,09 * 2) = 59\,000 \text{ руб.}$$

Пример 2. 50 000 руб. помещается в банк под 9% годовых. Определить сумму вклада через 2 года, если проценты начисляются по сложной ставке.

$$50\,000 * (1 + 0,09)^2 = 59\,405 \text{ руб.}$$

Сложные проценты сложнее для расчетов (что было особенно значимо до изобретения вычислительной техники), но экономически они более справедливы. Ведь если банк начислил вкладчику проценты, но не выплатил их, значит, он пользуется как первоначальным вкладом, так и суммой процентов. Поэтому справедливо начислять проценты за следующие периоды на возросшую сумму, а не только на первоначальный вклад. Особенно явно это проявляется для долгосрочных вкладов со сроком более 1 года. На практике начисление простых процентов на вклады длительностью больше года в России не встречается.

В целях повышения привлекательности своих продуктов или улучшения своего имиджа банки могут устанавливать специальные условия

(повышенные ставки, льготные условия досрочного изъятия и т.п.) по отдельным видам вкладов, или в определенные периоды времени (например, летние каникулы), или для отдельных категорий вкладчиков (например, студенты, пенсионеры) и т.д.

Передача прав по вкладу другому лицу возможна, но не является распространенной практикой. А вот наследование вкладов вполне актуально: вклады являются одним из видов имущества, входящего в наследственную массу, и наследуются по завещанию (если оно есть) либо по закону.

	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17
Денежные доходы населения (млрд руб.)	44 650,4	47 920,6	53 538,1	54 118,5
Вклады физических лиц (млрд руб.), всего	16 957,5	18 552,7	23 219,1	24 200,3
В том числе				
- до востребования и менее 30 дней	3 210,8	3 214,6	3 843,7	4 424,4
- на срок от 31 дня до 1 года	3 264,3	5 124,0	9 278,4	8 511,4
- на срок более 1 года	10 482,4	10 214,1	10 097,0	11 264,5
Вклады физических лиц (в % к денежным доходам населения)	38,0%	38,7%	43,4%	44,7%
Вклады физических лиц (в % к пассивам банковского сектора)	29,5%	23,9%	28,0%	30,2%

Таблица 1.2.2.¹⁹ Основные параметры российского рынка розничных депозитных услуг

¹⁹ Источник: Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия), № 172, февраль 2017 года – http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1702.pdf

1.2.1.5. Государственная система страхования вкладов

Банковские вклады физических лиц в России по закону подлежат обязательному страхованию. Система страхования вкладов была создана в 2004 г. на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (далее – Закон № 177-ФЗ). Для этих целей была создана специализированная государственная корпорация – Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

Система страхования вкладов (ССВ) – государственная программа, основной задачей которой является защита сбережений населения, размещаемых в российских банках. В настоящее время она позволяет вкладчикам при наступлении страхового случая получить возмещение по вкладам в размере до 1, 4 млн руб.

Все банки, привлекающие вклады физических лиц или открывающие им счета, обязаны участвовать в системе страхования вкладов и платить взносы в фонд обязательного страхования вкладов, который управляется АСВ и из которого при необходимости выплачивается страховое возмещение. В этот фонд также поступают денежные средства, которые АСВ получает при ликвидации банков-должников в возмещение своих расходов на выплаты вкладчикам. А при недостатке средств в фонде АСВ может получить кредит от Банка России или средства федерального бюджета.

Для участия в системе страхования вкладов гражданину не нужно заключать какой-либо договор: оно осуществляется автоматически, в силу закона, при условии, что банк, в котором размещаются средства, является участником системы страхования вкладов.

В соответствии с законом страхованию подлежат денежные средства в рублях или иностранной валюте²⁰, размещаемые физическими лицами (в том числе с 2014 года – индивидуальными предпринимателями), или в их пользу

²⁰ Валюта пересчитывается в рубли по курсу на день наступления страхового случая.

в банке на территории России на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада.

Следует учитывать, что страхование не распространяется на некоторые категории средств граждан в банках, а именно:

- средства на счетах и во вкладах адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие счета (вклады) открыты для осуществления их профессиональной деятельности;
- средства физических лиц во вкладах на предъявителя;
- средства физических лиц во вкладах в филиалах российских банков за пределами территории;
- средства, переданные физическими лицами банкам в доверительное управление;
- электронные денежные средства и др.

Страховым случаем, то есть основанием для обращения гражданина в АСВ за возмещением своих средств, признается одно из следующих обстоятельств:

- отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций;
- введение Банком России моратория (то есть временного запрета) на удовлетворение требований кредиторов банка.

Предел страхового возмещения для одного вкладчика в отношении одного банка составляет 100% суммы вкладов в этом банке (с учетом капитализированных процентов), но не более 1,4 млн руб. вкладчиков, если иное не установлено законом. Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, то возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более 1,4 млн руб. в совокупности. Если вклад был сделан в иностранной валюте, то сумма возмещения по вкладам рассчитывается и выплачивается в рублях по курсу Банка России на день страхового случая.

Правда, если банк, в отношении которого наступил страховой случай, одновременно является по отношению к вкладчику также кредитором (у гражданина есть как вклад, так и кредит в этом банке), то размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой обязательств банка перед вкладчиком и суммой требований данного банка к вкладчику, возникших до дня наступления страхового случая. Это упрощает взыскание долга с гражданина по кредиту в случае, если банк будет признан банкротом.

Для получения возмещения по вкладам вкладчик или его представитель должен обратиться в АСВ или в банк-агент в случае его привлечения к выплатам возмещения по вкладам (как правило, АСВ работает через банки-агенты, так как сеть их офисов существенно облегчает взаимодействие с многочисленными пострадавшими вкладчиками) и представить документы, подтверждающие его права. Выплата возмещения производится в течение трех дней со дня представления вкладчиком необходимых документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая (этот период необходим для получения от банка информации о вкладах и организации расчетов).

1.2.1.6. Сберегательные сертификаты

Наряду с обычными депозитами банки могут предлагать своим клиентам особые ценные бумаги – *деPOSITные и сберегательные сертификаты* (деPOSITные предназначены для юридических лиц, а сберегательные – для граждан). Смысл такой ценной бумаги в том, чтобы вкладчик мог при необходимости досрочного получения денег перепродать ее кому-нибудь другому и не потерять накопленные проценты. Но развитого вторичного рынка депозитных и сберегательных сертификатов в России нет, поэтому за досрочным погашением гражданину приходится обращаться в тот же банк, который выдал ему сертификат, и получать проценты по ставке вклада до востребования.

Если гражданин захочет купить сберегательный сертификат, банк подпишет с ним договор и выдаст красивую бумагу с разными видами защиты от подделки, но не откроет ему никакого счета (в отличие от

обычного депозита). Владелец сертификата может делать с ним, что захочет: продать, подарить, завещать, использовать в качестве залога при получении кредита. А в конце срока последний владелец сертификата должен предъявить договор в банк и получить номинальную сумму плюс проценты.

Процентная ставка устанавливается на весь срок действия сертификата и не может быть изменена банком, обычно она несколько выше, чем ставка по стандартным депозитам. Промежуточных выплат по сберегательным сертификатам нет, пополнение или частичное погашение невозможно. Сертификаты бывают именные (имя и фамилия владельца указывается в сертификате и обновляется при перепродаже или иной смене владельца) и на предъявителя (имя владельца в сертификате вообще не указывается). Вторая разновидность удобнее с точки зрения обращения, но они не покрываются системой страхования вкладов, что снижает их популярность.

1.2.1.7. Металлические счета

Еще один вид банковских финансовых продуктов, близких по своей природе к вкладу, но все же имеющих важные особенности, – это обезличенный металлический счет (ОМС). Так называют счета, на которых учитываются принадлежащие клиентам драгоценные металлы – золото, серебро, платина или палладий. Счет «обезличен» не в том смысле, что банк не знает имя или реквизиты владельца (банк должен их знать, чтобы открыть счет), а в том смысле, что на счете учитываются только граммы металла без указания индивидуальных признаков (количество слитков, серийный номер слитка, проба, производитель и т.п.) Но в отличие от денежных счетов расчеты между металлическими счетами клиентов не производятся, что сильно снижает их ликвидность. Проценты по металлическим счетам банки также не начисляют, поскольку не могут выдавать драгметаллы в кредит.

По сути дела, открытие ОМС означает не покупку физического металла, а внесение в банк денег, которые далее конвертируются в граммы драгоценного металла по текущему курсу банка на день покупки, который он

устанавливает сам с учетом цен на мировом рынке. Но экономически это именно инвестирование в драгоценный металл, со всеми рисками, которые с этим связаны. Необходимо понимать, что цены на драгоценные металлы вовсе не демонстрируют стабильного роста – они могут как расти, так и падать, и ни государство, ни банки не отвечают перед вкладчиком за поведение этих цен. Поэтому результаты инвестирования в драгоценные металлы могут быть совершенно различными: можно как заработать, так и проиграть.

По сравнению с покупкой драгметалла в виде монет или слитков ОМС имеет определенные преимущества: вкладчику не надо думать, где хранить свои сокровища или платить банку за их хранение, он не платит налог на добавленную стоимость (НДС), не беспокоится о качестве металла. Но есть и минусы. Во-первых, превращение металла, внесенного на ОМС, обратно в деньги происходит только путем обратной «продажи» металла самому же банку по установленному им же курсу либо путем получения физического металла, с которого придется заплатить НДС. Во-вторых, вкладчик несет риск неплатежеспособности банка, потому что нет гарантий, что на всю сумму долга по обезличенным счетам у банка лежит достаточно драгметаллов в хранилищах: фактически у вкладчика есть только право требования к банку, так же, как и в отношении денежных вкладов или безналичных денежных средств. А система страхования вкладов на ОМС не распространяется. В-третьих, доход от роста стоимости драгметалла полностью облагается налогом на доходы физических лиц.

§ 1.2.2. Банковские кредиты

1.2.2.1. Понятие кредита. Кредитный договор

Гражданский кодекс Российской Федерации дает следующее определение кредитного договора (статья 819): «По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее».

Для чего люди берут кредиты и соглашаются вернуть впоследствии большую сумму, чем получили? Предприниматели делают это с целью заработать: вложив заемные средства в свой бизнес, они могут произвести больше товаров и услуг, чем без использования заемных средств, заработать прибыль в большем размере и поделить часть этой прибыли с банком.

Потребитель за счет кредита не зарабатывает деньги, а несет дополнительные расходы, – но взамен он получает доступ к тем благам (товарам, услугам), на которые у него пока нет средств, но он ожидает, что эти средства появятся в дальнейшем. Кредит для потребителя – альтернатива накоплению средств на удовлетворение своих потребностей, альтернатива более быстрая, но и более дорогая. Первое, о чем должен думать человек, принимая решение о кредите, – не то, насколько ему нужен товар, покупаемый в кредит, а то, как он собирается этот кредит возвращать! Очень важно, чтобы школьники понимали это уже с детства и не делали ошибок во взрослой жизни, набирая невозвратных кредитов.

1.2.2.2. Классификации кредитов

Банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов, которые можно классифицировать по различным признакам.

По способу предоставления кредита:

- единовременно, одной суммой;

- овердрафт (клиент имеет право оплачивать с расчетного или текущего счета товары, работы, услуги своих контрагентов в сумме, превышающей объем поступлений на его счет, т.е. иметь по этому счету задолженность, максимальный размер и срок которого устанавливаются в договоре между банком и клиентом);
- в виде кредитной линии, которая означает обязательство банка предоставить заемщику в течение определенного периода времени кредиты в пределах согласованного лимита.

По форме выдаваемых денежных средств:

- в безналичной форме;
- в наличной форме.

По видам процентных ставок:

- кредиты с фиксированной процентной ставкой (ставка устанавливается на весь период кредитования и не подлежит пересмотру, за исключением случаев, предусмотренных договором, – например, при просрочке возврата денег со стороны заемщика);
- кредиты с плавающей процентной ставкой (ставка периодически изменяется в зависимости от ситуации, складывающейся на финансовом рынке, она должна быть «привязана» к тому или иному объективному рыночному показателю и не зависеть от воли кредитора).

По целевому назначению:

- целевые:
 - ипотечные кредиты (на покупку квартиры на вторичном рынке, на первичном рынке, на стадии строительства; на приобретение или строительство загородной недвижимости);
 - автокредиты;
 - кредиты на приобретение бытовой техники, иных товаров;
 - образовательные кредиты;
 - кредиты на рефинансирование другого кредита и др.;

- нецелевые («на неотложные нужды»).

По валюте кредита:

- рублевые;
- валютные (доллар США, евро и др.).

По сроку предоставления:

- краткосрочные – до 1 года;
- среднесрочные – от 1 до 3 лет;
- долгосрочные – свыше 3 лет.

По скорости и способу рассмотрения кредитной заявки:

- экспресс-кредиты – от 10 мин. до 12 часов (как правило, с более высокими процентными ставками);
- «классические» – от 1 дня.

По обеспечению:

- необеспеченные;
- обеспеченные:
 - залогом (недвижимости, автомобиля, ценных бумаг, драгоценных металлов);
 - гарантией, поручительством;
 - страхованием.

По методу погашения:

- погашаемые одной суммой в конце срока;
- аннуитетный платеж – серия регулярных платежей одинакового размера, погашающих к концу срока как основной долг, так и проценты. В структуре каждого платежа присутствуют два компонента – начисленные проценты и часть основного долга, причем на первых этапах большая часть платежа идет на погашение процентов, а ближе к концу выплаты – на погашение основного долга;
- дифференцированный платеж – также складывается из серии регулярных платежей, но общая сумма платежа меняется во

времени в сторону уменьшения. В каждом платеже также присутствуют две составляющие – начисленные проценты и часть основного долга, но здесь общая сумма основного долга делится на равные части пропорционально сроку кредитования, и размер погашаемой доли основного долга остается одинаковым в каждом платеже, а проценты начисляются на фактический остаток долга, поэтому размеры платежей постепенно уменьшается. Таким образом, основные расходы заемщик несет в начале кредитования, размеры ежемесячных платежей;

- погашаемые неравными долями через различные промежутки времени.

1.2.2.3. Потребительское кредитование

Потребительский кредит определяется в законодательстве Российской Федерации как денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования» (статья 3 Федерального закона № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»). С экономической точки зрения к потребительским кредитам принято относить кредиты физическим лицам на покупку различных товаров, а также кредиты, предоставляемые в наличной форме на любые цели, тогда как кредиты на покупку автомобилей и недвижимости классифицируют отдельно. Юридически же закон «О потребительском кредите (займе)» распространяется на все виды кредитов физическим лицам, не связанным с предпринимательской деятельностью, за исключением ипотечных кредитов, которые регулируются отдельным законодательством.

В 2006-2013 гг. (с некоторым спадом в 2009 г.) в России наблюдался бурный рост потребительского кредитования благодаря общему повышению уровня жизни, активному продвижению кредитных программ в торговых сетях, а также высокой доходности таких кредитов для банков. Последняя, в свою

очередь, складывалась из дешевого привлечения средств для фондирования кредитов, высоких, но хорошо замаскированных ставок по кредитам и довольно высокой платежной дисциплине заемщиков – физических лиц. За последние два года в связи с экономическими трудностями бум потребительского кредитования замедлился, объем кредитов физическим лицам стал снижаться.

В законодательстве используется понятие «полная стоимость потребительского кредита» (ПСК) для обозначения реальной процентной ставки с учетом всех платежей, которые заемщик должен будет осуществить в связи с заключением договора. Дело в том, что кроме собственно процентов за кредит банки взимают с заемщиков различные комиссии, кроме того, могут потребоваться различные страховки (покупаемого автомобиля, жизни и здоровья заемщика и т.п.). Такие расходы увеличивают реальную стоимость кредита для заемщика, даже если он этого не осознает. Для более полного информирования заемщиков банки обязаны рассчитывать ПСК и сообщать о ней клиентам наряду с собственно процентной ставкой. Кроме того, ПСК ограничивает «аппетиты» кредиторов: они не должны выдавать кредиты по слишком высоким ставкам, превышающим среднерыночные значения ПСК более чем на $1/3$.

Порядок расчета ПСК весьма сложен и определяется статьей 6 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)». С математической точки зрения рассчитать ПСК «вручную» в большинстве случаев невозможно – требуется использование компьютерных программ.

Учителям математики, информатики, которые могли бы использовать формулу расчета ПСК для составления и решения с обучающимися финансовых задач, рекомендуется изучить эту формулу и пояснения по ее использованию, приведенные в Федеральном законе «О потребительском кредите (займе)»²¹.

²¹ Статья 6. Полная стоимость потребительского кредита (займа) Федерального закона от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

1.2.2.4. Автокредитование

Кредит на покупку автомобиля является одним из наиболее востребованных банковских продуктов. Для граждан он привлекателен своей доступностью, для банков это способ достаточно быстрого формирования качественного кредитного розничного портфеля и наращивания клиентской базы. В связи с тем, что в качестве залога используется сам автомобиль, страхование которого в большинстве случаев обязательно, риски банка по данному виду кредита невысоки, а затраты банка и сроки внедрения программы незначительны.

В большинстве случаев покупка автомобиля в кредит и получение кредита состоит из следующих этапов:

- a) выбор автомобиля и кредитной программы,
 - b) подача кредитной заявки, которая включает в себя сбор комплекта документов и оформление анкеты-заявки на кредит,
 - c) получение решения по кредиту,
 - d) заключение договора купли-продажи автомобиля, оплата аванса или первоначального платежа,
 - e) оформление договоров страхования КАСКО и ОСАГО,
 - f) оформление кредитной документации (кредитный договор, залога, поручение на перевод и др.),
 - g) зачисление суммы кредита на счет заёмщика с последующим перечислением в автосалон,
 - h) получение автомобиля,
 - i) постановка автомобиля на учет,
 - j) регистрация уведомления о залоге в реестре уведомлений о залоге движимого имущества через нотариуса (в качестве
-

«суррогатного» варианта залога может использоваться передача паспорта транспортного средства (ПТС) автомобиля).

Сумма автокредита обычно достаточно значительна для гражданина, поэтому она погашается не единовременно, а регулярными платежами, как правило, ежемесячными. Такие платежи включают в себя как проценты, так и погашение части основной суммы долга. При заданной величине кредита и процентной ставки размер ежемесячного платежа зависит от срока кредита: чем больше этот срок, тем меньше ежемесячный платеж, но тем больше будет общая уплаченная сумма за весь срок (поскольку проценты начисляются за более длительный промежуток времени). Такая же ситуация будет и с ипотечным кредитом.

1.2.2.5. Ипотечное кредитование

Ипотечный кредит – это кредит под залог недвижимого имущества. Закладываемое имущество при этом не передается в руки кредитору, а остается у должника (залогодателя) в его владении и пользовании. Основные положения об ипотеке содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации и в законе от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (далее – Закон об ипотеке).

Залог – это один из основных способов обеспечения обязательств. В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (предмета залога) преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество (залогодателя) (пункт 1 статьи 334 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Говоря проще, если должник не возвращает кредит, заложенное имущество отбирается у него и продается, а вырученные деньги идут в погашение долга; если часть денег после этого останется, то она возвращается должнику. Недвижимость в этом смысле является наиболее

удобным предметом залога, так как ее невозможно спрятать – в отличие, например, от заложенного автомобиля, если он остался у должника, а не передан кредитору.

Таким образом, при ипотечном кредитовании должник (залогодатель) является собственником недвижимого имущества. Но его права как собственника ограничены, а в случае неуплаты кредита должник может лишиться своего имущества.

Предметом ипотеки могут быть только объекты недвижимости, права на которые зарегистрированы, в том числе земельные участки, жилые дома, квартиры, части жилых домов и квартир, дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения.

При ипотечном кредитовании граждан в качестве залога обычно выступает приобретаемая ими недвижимость, то есть одновременно происходит и покупка недвижимости за счет кредитных средств, и передача этой недвижимости в залог. Зачастую отдельный договор залога при этом не оформляется, поскольку по умолчанию при приобретении недвижимости за счет кредитных средств возникает так называемая «ипотека в силу закона». Но также в качестве предмета залога по кредиту может использоваться и недвижимость, которая уже находится в собственности должника.

Ипотека подлежит государственной регистрации в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество по месту нахождения заложенного имущества. При этом может оформляться так называемая закладная – ценная бумага, удостоверяющая право залога и право своего владельца на получение денег по кредиту. Впоследствии первоначальный держатель закладной (банк) может продать закладную и тем самым передать покупателю свои права по кредиту. Для заемщика продажа закладной другому лицу не несет неблагоприятных последствий, так как ни сумма, ни график платежей при этом не меняется.

Широкое распространение ипотека приобретала благодаря ряду преимуществ перед другими способами приобретения недвижимости, прежде всего квартир:

- для покупки по ипотеке достаточно иметь только часть от стоимости жилья (иногда 10–15%), на остальную сумму банк предоставляет кредит;
- квартира приобретается сразу, а не через несколько лет, что особенно важно при ожидаемом росте цен на недвижимость;
- экономится арендная плата;
- жилье сразу оформляется в собственность заемщика, который имеет возможность вселиться туда вместе со своей семьей и зарегистрироваться;
- имеется возможность использовать льготные программы для определенных лиц (молодые семьи, в том числе с использованием средств материнского капитала, военнослужащие, работники бюджетной сферы и др.).

Однако в условиях достаточно высоких цен на жильё и высоких процентных ставок ипотека для многих семей становится тяжелым финансовым бременем. Поэтому, принимая решение об ипотеке, необходимо тщательным образом все обдумать.

1.2.2.6. Проблемы грамотного кредитования

Кредитование физических лиц является весьма массовым экономическим явлением. С другой стороны, значительное количество граждан-должников недостаточно хорошо понимает свои права и обязанности в отношениях с банком и не думает о простейшей «технике безопасности» при взятии кредита. Поэтому полезно иметь в виду ряд несложных правил:

- 1) Заемщик должен рассчитывать свои силы. Перед тем как принять окончательное решение о покупке товара в кредит, необходимо

убедиться, что полученная ссуда не станет обузой для семейного бюджета. Как правило, банки не принимают положительное решение о предоставлении кредита, если ежемесячный платеж в счет его погашения превышает 40–50% доходов заемщика. Но и эта планка для многих семей является слишком высокой.

- 2) Желательно обращаться за кредитом в несколько разных банков: при этом шансы получить кредит возрастают, а если положительное решение примут несколько банков, заемщик сможет выбрать лучшие условия.
- 3) Необходимо внимательно заполнять анкеты, представить все запрошенные банком документы. Даже небольшие формальные ошибки и неточности или отсутствие какого-либо из запрошенных документов могут приводить к отказу в предоставлении кредита.
- 4) Кредиты по банковской карте дешевле, чем экспресс-кредиты в магазинах, и удобнее, чем индивидуальные потребительские кредиты: получив карту один раз, можно пользоваться возобновляемым кредитом в течение всего срока ее действия. При этом необходимо обращать внимание на тарифы и другие условия обслуживания такой карты, в том числе размер процентной ставки в разных ситуациях, наличие льготного периода для беспроцентного погашения кредита, наличие штрафных санкций за просрочку и др.
- 5) Кредиты в иностранной валюте несут существенный дополнительный риск для заемщика, связанный с колебаниями валютного курса, поэтому крайне желательно брать кредит в той же валюте, в какой заемщик получает основные доходы.
- 6) Чем больше сумма, которую заемщик вносит в качестве первоначального взноса, и чем меньше срок кредита, тем ниже окажутся расходы на кредит.
- 7) Не следует оформлять кредиты на свое имя для третьих лиц, даже для своих друзей или коллег по работе, поскольку в случае отказа

таких лиц расплачиваться по кредиту банк предъявит претензии тому, кто по документам является заемщиком.

- 8) При возникновении финансовых проблем, затрудняющих обслуживание кредита, надо отнестись к этому максимально серьезно, поскольку невыплаты по кредитам приводят к существенному нарастанию сумм задолженности (на просроченную задолженность, как правило, начисляются пени), а также к ухудшению кредитной истории заемщика. При возможности соблюдать график платежей за счет отказа от каких-либо менее обязательных расходов лучше это сделать. Если финансовое положение заемщика ухудшилось слишком сильно, необходимо уведомить об этом банк и начинать переговоры о реструктуризации задолженности. В некоторых случаях можно перекредитоваться в другом месте, но чаще всего при этом общая задолженность начинает нарастать лавинообразно. Наихудшим вариантом поведения является попытка «спрятаться» от банка – скорее всего, она закончится тем, что заемщик будет найден, привлечен к суду, и долг будет взыскан в судебном порядке.

	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17
Денежные доходы населения (млрд руб.)	44 650,4	47 920,6	53 100,6	54 118,5
Кредиты и иные средства, предоставленные физическим лицам (млрд руб.)	9 957,1	11 329,5	10 684,3	10 803,9
В том числе				
- кредиты рублевые	9 698,9	11 005,3	10 366,8	10 619,2
- кредиты валютные	227,0	289,5	267,2	154,5
Кредиты и иные средства, предоставленные физическим лицам (в % к денежным доходам населения)	22,3%	23,6%	20,0%	20,0%
Кредиты и иные средства, предоставленные физическим лицам (в % к активам банковского сектора)	17,3%	14,6%	12,9%	13,5%

Таблица 1.2.3. Основные параметры российского рынка розничных кредитных услуг²²

²² Источник: Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия), № 172, февраль 2017 года. Опубликовано на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1702.pdf

§ 1.2.3 Небанковские профессиональные кредиторы и предоставляемые ими займы

К небанковским профессиональным кредиторам, которые имеют наибольшее распространение в России и будут рассмотрены в настоящем параграфе, относятся:

- микрофинансовые организации;
- ломбарды;
- различные виды кооперативов (кредитные потребительские, жилищные накопительные и сельскохозяйственные кредитные потребительские).

С точки зрения нормативного правового регулирования данные организации объединяет то, что помимо профильных законов, описывающих требования к созданию и условиям деятельности тех или иных видов организаций, вопросы кредитования физических лиц, в том числе существенные условия, для них регулируются единым актом – Федеральным законом от 21 декабря 2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», который необходимо тщательно изучить.

Данным законом установлено, что договор потребительского кредита (займа) состоит из общих условий и индивидуальных условий.

Общие условия размещаются кредиторами в офисах и на своих сайтах в сети «Интернет» и содержат рамочные условия кредитования: виды кредитов, порядок определения процентных ставок, способы возврата кредита, требования к заемщикам и ряд других.

Индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа) согласовываются кредитором и заемщиком индивидуально и включают в себя длинный перечень пунктов, которые касаются уже конкретного кредита: сумма займа, процентная ставка, количество/размер/сроки платежей, ответственность за неисполнение и т.д.

С целью более четкого и единообразного представления потребителям информации различными кредиторами законом установлено, что

индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа) должны предоставляться в виде таблицы, форма которой установлена Банком России, четким, хорошо читаемым шрифтом.

Во избежание злоупотреблений со стороны кредиторов, законодательно установлено понятие полной стоимости кредита (ПСК), значение которой должно размещаться в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора.

Среднерыночное значение ПСК публикуется на официальном сайте Банка России. Оно не может превышать рассчитанное Банком России среднерыночное значение ПСК, применяемое в соответствующем календарном квартале, более чем на одну треть.

В расчет полной стоимости потребительского кредита (займа) включаются следующие платежи заемщика:

- 1) по погашению основной суммы долга;
- 2) по уплате процентов;
- 3) предусмотренные договором платежи заемщика в пользу кредитора;
- 4) плата за выпуск и обслуживание электронного средства платежа (карты);
- 5) предусмотренные договором платежи в пользу третьих лиц;
- 6) сумма страховой премии по договору страхования в случае, если выгодоприобретателем по такому договору не является заемщик или лицо, признаваемое его близким родственником;
- 7) сумма страховой премии по договору добровольного страхования в случае, если в зависимости от заключения заемщиком договора добровольного страхования кредитором предлагаются разные условия договора.

Теперь рассмотрим основные характеристики небанковских профессиональных кредиторов.

1.2.3.1 Микрофинансовые организации

Микрофинансовая организация (МФО) – организация, не являющаяся банком и выдающая займы физическим и юридическим лицам.

МФО должна быть внесена в государственный реестр, который публикуется на официальном сайте Банка России (проверить наличие соответствующего свидетельства (копии) можно в офисе МФО).

С конца июня 2017 года Банк России приступил к реализации проекта по маркированию в поисковой выдаче системы «Яндекс» сайтов микрофинансовых организаций, сведения о которых содержатся одновременно в государственном реестре МФО и в реестре одной из трех действующих саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка.

В поисковой выдаче «Яндекса» появился специальный «маркер» (зеленый кружок с галочкой и надписью – «Реестр ЦБ РФ»), информирующий потребителя о том, что на промаркированном сайте предлагаются финансовые услуги компании, которая имеет статус микрофинансовой организации. Это означает, что сведения о ней внесены в государственный реестр МФО, надзор за компанией осуществляется напрямую Банком России или через саморегулируемую организацию, членом которой она является, и деятельность такого кредитора регулируется законодательством, защищающим права и интересы потребителей финансовых услуг на микрофинансовом рынке.

*Информационное агентство «Банки.ру» –
<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9834820>*

Различают два вида микрофинансовых организаций:

Микрофинансовая компания	Микрокредитная компания
Может выдавать микрозаймы физлицам не более 1 млн руб.	Может выдавать микрозаймы физлицам не более 500 тыс.руб.
Может оформлять микрозаймы дистанционно (через Интернет).	Запрещено оформлять микрозаймы дистанционно (через Интернет)
Имеет право привлекать для осуществления своей деятельности денежные средства физических лиц, в том числе не являющихся ее учредителями, а также юридических лиц.	Имеет право привлекать для осуществления своей деятельности денежные средства физических лиц, являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), а также юридических лиц

Таблица 1.2.3 Отличия МФК от МКК

Типы микрозаймов:

- потребительские займы (на личные нужды на относительно долгий срок);
- займы «до зарплаты» (небольшие суммы на очень короткий срок);
- предпринимательские займы (на поддержку и развитие малого бизнеса).

Основные отличия микрозайма от кредита:

- простота и быстрота – менее формализовано оформление займа, чем кредита в банке;
- доступность – МФО часто работают там, где нет структурных подразделений банков.
- существенно более высокие проценты по займу.

Вложение средств в МФО

Некоторые МФО предлагают гражданам не только взять заем, но и выступить в роли инвестора – разместить деньги в МФО на определенный срок под фиксированные проценты.

Инвестиции в МФО не являются вкладом – этот термин применим только в отношении договоров банковского вклада. Инвестиции средств в

МФО не застрахованы в государственной системе страхования вкладов, и, следовательно, их сохранность не гарантируется государством.

МФО принимают от граждан средства в займы в сумме не менее 1,5 миллиона рублей.

Многие МФО предлагают сегодня инвесторам доход в диапазоне 20-25% годовых. Если организация предлагает инвестиции под гораздо более высокие проценты, то велика вероятность того, что это – мошенничество.

МФО не обязаны досрочно возвращать инвестору внесенные им средства, если это не предусмотрено договором.

Многие МФО предлагают застраховать средства инвесторов в одной из страховых компаний. Лучше выбрать МФО, застраховавшую свою ответственность в надежной страховой компании.

МФО должны быть членами одной из саморегулируемых организаций, которые помимо Банка России контролируют деятельность МФО.

1.2.3.2. Ломбарды

Деятельность ломбардов, в том числе вопросы раскрытия ими информации регулируется Федеральным законом от 19 июля 2007 № 196-ФЗ «О ломбардах».

Ломбард – это специализированная организация, которая имеет право заниматься двумя основными видами деятельности:

- 1) Предоставлять краткосрочные займы гражданам.
- 2) Принимать вещи на хранение.

Ломбарду запрещается заниматься какой-либо иной предпринимательской деятельностью.

Законом установлены временные ограничения работы ломбарда – он вправе принимать вещи на хранение или в залог только с 8 до 20 часов.

По условиям *договора займа* ломбард (заимодавец) передает на возвратной и возмездной основе на срок не более одного года заем гражданину (физическому лицу) – заемщику, а заемщик, одновременно

являющийся залогодателем, передает ломбарду имущество, являющееся предметом залога.

Договор займа совершается в письменной форме и считается заключенным с момента передачи заемщику суммы займа и передачи ломбарду закладываемой вещи.

Существенными условиями договора займа являются наименование заложенной вещи, сумма ее оценки, сумма предоставленного займа, процентная ставка по займу и срок предоставления займа.

Договор займа оформляется выдачей ломбардом заемщику залогового билета.

По условиям *договора хранения* гражданин – поклажедатель сдает ломбарду на хранение принадлежащую ему вещь, а ломбард обязуется осуществить на возмездной основе хранение принятой вещи.

Заключение договора хранения удостоверяется выдачей ломбардом поклажедателю именной сохранной квитанции.

Ломбард не вправе пользоваться и распоряжаться заложенными и сданными на хранение вещами.

Оценка вещи, передаваемой в залог или сдаваемой на хранение, производится по соглашению сторон в соответствии с ценами на вещи такого рода и качества, обычно устанавливаемыми в торговле в момент и месте ее принятия в залог или на хранение.

Ломбард обязан за свой счёт страховать в пользу заемщика или поклажедателя риск утраты и повреждения вещи, принятой в залог или на хранение, на сумму, равную сумме ее оценки. Заложенная или сданная на хранение вещь должна быть застрахована на протяжении всего периода ее нахождения в ломбарде.

Надзор за деятельностью ломбардов, в том числе ведение их государственного реестра, осуществляет Банк России.

1.2.3.3 Кредитные потребительские кооперативы

Деятельность кредитных потребительских кооперативов, в том числе вопросы раскрытия ими информации регулируется двумя основными нормативными правовыми актами – Федеральным законом от 18 июля 2007 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

Кредитный потребительский кооператив – добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков).

Статья 1

Федерального закона от 18 июля 2009 года № 190-ФЗ «О кредитной кооперации»

Кредитный кооператив является некоммерческой организацией.

Деятельность кредитного кооператива состоит в организации финансовой взаимопомощи членов кредитного кооператива (пайщиков) посредством:

- 1) объединения паенакоплений (паев) и привлечения денежных средств членов кредитного кооператива (пайщиков) и иных денежных средств;
- 2) размещения вышеуказанных денежных средств путем предоставления займов членам кредитного кооператива (пайщикам) для удовлетворения их финансовых потребностей.

Для того, чтобы потребитель мог воспользоваться услугами кредитного потребительского кооператива, он должен стать его членом. Основные положения, касающиеся членства в кооперативе, содержит его устав.

Членами кредитного кооператива (пайщиками) могут быть физические лица, достигшие возраста 16 лет, и (или) юридические лица.

Кредитный кооператив привлекает денежные средства своих членов на основании:

- 1) договоров займа, заключаемых с юридическими лицами;

2) договоров передачи личных сбережений, заключаемых с физическими лицами.

Кредитный кооператив предоставляет займы своим членам на основании договоров займа, заключаемых между кредитным кооперативом и заемщиком – членом кредитного кооператива (пайщиком).

У кредитных потребительских кооперативов, членами которых являются физические лица, есть свои особенности.

Так, кредитные кооперативы, членами которых являются физические лица, вправе привлекать денежные средства указанных лиц на основании договоров передачи личных сбережений.

По договору передачи личных сбережений физическое лицо, являющееся членом кредитного кооператива (пайщиком), передает кредитному кооперативу денежные средства на условиях возвратности, платности, срочности.

Договор передачи личных сбережений независимо от его суммы заключается в письменной форме. Несоблюдение письменной формы договора влечет его недействительность. Такой договор является ничтожным. Договор передачи личных сбережений должен содержать условия о сумме передаваемых денежных средств, о размере и порядке платы за их использование, о сроке и порядке их возврата.

Банк России ведёт государственный реестр кредитных потребительских кооперативов и их саморегулируемых организаций.

Кредитные кооперативы должны являться членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих кредитные кооперативы.

Саморегулируемая организация в сфере финансового рынка, объединяющая кредитные кооперативы, осуществляет контроль за соблюдением кредитными кооперативами, являющимися членами этой саморегулируемой организации, требований законов и иных нормативных актов.

Банк России, за исключение отдельных случаев, не осуществляет надзор за кредитными кооперативами, общее число членов и ассоциированных членов которых не превышает три тысячи физических и (или) юридических лиц.

За кредитными кооперативами с числом членов менее 3 тысяч надзор осуществляется только со стороны СРО.

Важно отметить, что СРО обязана обеспечивать имущественную ответственность кредитных кооперативов, являющихся ее членами, по обязательствам перед членами кредитных кооперативов (пайщиками), для чего создает компенсационный фонд.

Компенсационные выплаты из компенсационного фонда производятся при недостаточности собственного имущества кредитного кооператива.

1.2.3.4. Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК)

Наряду с банковскими кредитами, займами, предоставляемыми МФО, ломбардами, КПК, ЖНК, профессиональной деятельностью по предоставлению займов (в основном в сельской местности, в первую очередь для сельскохозяйственных товаропроизводителей) занимаются сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК).

У них двойственное правовое положение. С одной стороны, они относятся к сельскохозяйственной кооперации (сельскохозяйственным кооперативам). С другой, представляют являются профессиональными небанковскими кредиторами, регулирование деятельности которых осуществляет Банка России.

Для того, чтобы понять особенности кредитования в СКПК, необходимо сначала увидеть их место в сельскохозяйственной кооперации.

В области деятельности сельскохозяйственных кооперативов основным нормативным актом, регулирующим данную сферу деятельности и содержащим подробное описание видов, принципов деятельности, виды паевых взносов, условий вступления и исключения, является Федеральный

закон от 15.11.1995 года № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», который необходимо детально изучить для получения полной картины.

Сельскохозяйственный кооператив – организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Статья 1 Федерального закона от 08 декабря 1995 года № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»

Член кооператива – принимающее личное трудовое участие в деятельности производственного кооператива физическое лицо либо принимающее участие в хозяйственной деятельности потребительского кооператива физическое или юридическое лицо и внесшие паевой взнос.

Паевой взнос – имущественный взнос члена кооператива или ассоциированного члена кооператива в паевой фонд кооператива деньгами, земельными участками, земельными и имущественными долями либо иным имуществом или имущественными правами, имеющими денежную оценку.

Сельскохозяйственный кооператив может быть создан в двух формах, информация о которых представлена в сравнительной таблице ниже:

Сельскохозяйственный производственный кооператив	Сельскохозяйственный потребительский кооператив
Создан гражданами для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной не запрещенной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива.	Создан сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личное подсобное хозяйство гражданами при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива.
<p>Является коммерческой организацией.</p> <p>Видами производственных кооперативов являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сельскохозяйственная артель (колхоз); - рыболовецкая артель (колхоз); - кооперативное хозяйство (коопхоз); - ряд иных видов. 	<p>Являются некоммерческими организациями и в зависимости от вида их деятельности подразделяются на:</p> <ul style="list-style-type: none"> - перерабатывающие; - сбытовые (торговые); - обслуживающие; - снабженческие; - садоводческие; - огороднические; - животноводческие; - кредитные; - ряд иных видов.
<p>Членами производственного кооператива могут быть граждане Российской Федерации, достигшие возраста 16 лет, признающие устав производственного кооператива и принимающие личное трудовое участие в его деятельности.</p> <p>Работа в производственном кооперативе для его членов является основной.</p>	<p>Членами потребительского кооператива могут быть принимающие участие в его хозяйственной деятельности и являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями граждане и (или) юридические лица, а также граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, граждане, являющиеся членами или работниками сельскохозяйственных организаций и (или) крестьянских (фермерских) хозяйств, граждане, занимающиеся садоводством, огородничеством или животноводством, и сельскохозяйственные потребительские кооперативы.</p>

Таблица 1.2.4. Формы сельскохозяйственных кооперативов

Как видно из таблицы в число СКПК относятся к сельскохозяйственным потребительским кооперативам.

СКПК – явление сельскохозяйственной кооперации, функционирующие на основании Федерального закона о «Сельскохозяйственной кооперации», тогда как кредитные потребительские кооперативы (КПК) напрямую относятся к кредитной кооперации и регулируются Федеральным законом «О кредитной кооперации». При этом, несмотря на различную юридическую природу, и СКПК и КПК – формы объединения лиц в целях удовлетворения их потребностей доступа к кредитным ресурсам. Только СКПК чаще всего используют для получения займов в сельскохозяйственной деятельности, а КПК выдают займы населению, как правило, для приобретения товаров, работ, услуг.

Являясь одним из проявлений кооперации в сельском хозяйстве, СКПК принципиально отличается от всех других видов потребительской кооперации сельхозпроизводителей.

«Кредитный» – ключевое слово в сложном названии «сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив», отличающее СКПК от других сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Попросту, «кредитный» – значит, предоставляющий займы.

СКПК функционируют, в первую очередь, для финансирования сельскохозяйственных производителей.

Выдача займов членам кооператива оформляются договором займа, заключаемым в письменной форме.

Договор займа может быть процентным и беспроцентным. Условия заключения беспроцентного договора определяются соответствующим положением, утвержденным общим собранием членов СКПК.

Регулирование деятельности СКПК, союзов (ассоциаций) и иных объединений СКПК осуществляется Банком России.

СКПК должны входить в одну из саморегулируемых организаций, которые также контролируют входящие в них СКПК с точки зрения соблюдения законодательства.

По состоянию на 28 апреля 2017 года в государственном реестре сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, который ведет Банк России, содержатся сведения о 1 110 СКПК. Также, согласно данным указанного реестра, 285 СКПК находятся в стадии ликвидации и 1 490 ликвидированы.

По информации, размещенной на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://www.cbr.ru>

Роль СКПК на селе велика. Система сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации часто выступает основным источником финансирования, в первую очередь, для малых форм хозяйствования. В отдельные периоды, на территории некоторых регионов кредитная кооперации в большей степени, чем банковское кредитование, служила основным источником заемного финансирования сельхозпроизводителей.

Усиление регулирования, контроля и надзора за СКПК, плавно осуществляемое Банком России, начиная с 2013 года, вызвано стремлением государства очистить сектор СКПК от криминальных и недобросовестных представителей кредитной кооперации, которые, к сожалению, в ней встречаются.

Случаи недобросовестных и мошеннических действий представителей СКПК, связанных в основном с хищением, невыплатой размещенных в СКПК средств членов СКПК, неоднократно отражались центральными и региональными средствами массовой информации.

Один из самых громких случаев последних лет – ситуация с СКПК «Русь» (Ставропольский край), принимавшим займы под 28 процентов годовых, обманувшим в итоге «вкладчиков» на 1,5 млрд рублей, не осуществив им возврат вложенных средств.

Интернет-сайт газеты «Ставропольская правда», публикация от 19.02.2016 г. – http://www.stpravda.ru/20160219/obmanutye_payschiki_kooperativa_rus_prosyat_po_moschi_u_prezident_91790.html

Получение займов в СКПК

Несмотря на большую доступность СКПК, по сравнению с банком, с точки зрения одобрения займа, при получении займа в СКПК следует:

- 1) Проверить наличие информации о СКПК (в качестве действующего) в государственном реестре сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (ведет Банк России).
- 2) Изучить устав и внутренние документы, определяющие требования к членству, размеры и порядок уплаты паевого взноса, других членских взносов, сборов, обязанности членов, в том числе по покрытию обязательств СКПК (это нужно сделать при рассмотрении вопроса о вступлении в члены СКПК).
- 3) Выяснить все условия предоставления займа, включая требования к заемщику и предоставляемым документам, целевое назначение займа, сумму займа и срок, на который он предоставляется, процентную ставку, вопросы страхования заемщика, полную стоимость потребительского займа, обеспечение займа, ответственность заемщика, в том числе случаи возникновения штрафов, пени и их размеры.

- 4) Внимательно изучить проект договора займа.
- 5) Как правило, получить заем у профессионального небанковского кредитора (к которым относится и СКПК) легче, чем в банке. Это связано с тем, что небанковские кредиторы выдвигают менее жесткие требования к деловой репутации, финансовой состоятельности заемщика. Кроме того, процедуры рассмотрения заемщика, представленных им документов, занимают более короткие сроки и проходят в упрощенной форме, если сравнивать с аналогичными банковскими процедурами. В отличие от большинства банковских кредитов, займы, предоставляемые профессиональными небанковскими кредиторами, часто можно получить без обеспечения (залога, поручительства).
- 6) Но при этом ставка за пользование займами, полученными у небанковских профессиональных кредиторов, выше ставки банковских кредитов (порой существенно). Это является, своего рода, дополнительной платой заемщика за риск невозврата займа и процентов по нему. Невозврат, просрочки займов и процентов по ним у профессиональных небанковских кредиторов выше, чем у банков по выданным кредитам.
- 7) Получить сельхозпроизводителю заем в СКПК легче, чем кредит в банке, однако стоимость обслуживания такого займа будет выше.

По данным Банка России в марте 2017 г. средневзвешенная процентная ставка по банковским кредитам, предоставленным российскими банками нефинансовым организациям составила *11,41 процентов* (по кредитам до 1 года) и *11,45 процентов* (по кредитам свыше 1 года), при этом для субъектов малого и среднего предпринимательства – *13,84 процентов* (до 1 года) и *12,85 процентов* (свыше 1 года).

В период с 01 января по 31 марта 2017 г. среднерыночное значение полной стоимости потребительских кредитов, выданных российскими банками физическим лицам, составило: *17,735 процентов* (для целевых потребительских кредитов без залога на срок до 1 года в сумме от 100 тыс. до 300 тыс. рублей), *20,050 процентов* (для целевых потребительских кредитов без залога на срок свыше 1 года в сумме от 100 тыс. до 300 тыс. рублей).

При этом, в этот же период среднерыночное значение полной стоимости потребительских займов, предоставленных СКПК физическим лицам, составило: *21,902 процента* (для займов с обеспечением в виде залога), *21,481 процента* (для займов без обеспечения на срок от 61 до 180 дней в сумме от 100 тыс. руб.), *18,504 процента* (для займов без обеспечения на срок от 181 до 365 дней в сумме от 100 тыс. руб.), *32,604 процента* (для займов без обеспечения на срок более 365 дней в сумме от 100 тыс. руб.)

По информации, размещенной на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://www.cbr.ru>

Размещение средств в СКПК

Устав СКПК должен содержать сведения об условиях и порядке получения займов СКПК от своих членов и ассоциированных членов. Кроме того, детальные условия приема сбережений могут оговариваться внутренними документами СКПК.

Важно отметить, что, предоставляя заем для СКПК, необходимо обязательно его оформлять именно договором займа, оговаривая все существенные условия.

По аналогии с банковским депозитом, заемщик СКПК должен понимать и письменно оформить срок размещения своих сбережений, процентную ставку, сроки и порядок возврата займа и причитающихся процентов, ответственность СКПК за нарушения договора займа.

Если рассматривать возможность размещения сбережений в СКПК, то необходимо:

- 1) Проверить наличие информации о СКПК (в качестве действующего) в государственном реестре сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.
- 2) Изучить устав и внутренние документы, определяющие условия и порядок размещения сбережений в СКПК, требования к членам по покрытию обязательств СКПК (это нужно сделать при рассмотрении вопроса о вступлении в члены или ассоциированные члены СКПК).
- 3) По возможности, изучить финансово-хозяйственную деятельность СКПК, запросив бухгалтерскую (финансовую) отчетность и отчетность, составляемую в порядке надзора, которую СКПК предоставляет в Банк России (об этой отчетности речь шла выше).
- 4) Изучить внутренние документы СКПК, определяющие величину и порядок оплаты паевого взноса, других сборов, платежей, установленных для членов и ассоциированных членов.
- 5) По возможности, запросить СКПК об основных направлениях инвестирования (предоставления займов), о других фактах финансово-хозяйственной деятельности, характеризующих деятельность СКПК (просроченная задолженность по займам, выданным СКПК, состав членов и период их нахождения в СКПК и др.)
- 6) Не являясь членом СКПК, не торопиться с приобретением статуса члена, ограничившись ассоциированным членством, во избежание наступления рисков субсидиарной ответственности по долгам СКПК.
- 7) Изучить проект договора займа, в том числе на предмет его соответствия уставу и внутренним документам СКПК.

Как видно, для размещения средств в СКПК, предлагающих, как правило, более высокие процентные ставки по сравнению с банковскими депозитами, целесообразно потратить гораздо больше времени на изучение

заемщика, чем это обычно приходится делать, размещая средства в банке, в целях уменьшения рисков потери денежных средств.

Следует помнить, что размещение сбережений в небанковских профессиональных кредиторах, включая СКПК, является более рисковым, чем размещение средств на банковских депозитах, несмотря на то, что небанковские кредиторы предлагают, в том числе СКПК, как правило, более высокий доход, по сравнению с банковскими депозитами.

Во-первых, СКПК, в отличие от банков, в меньшей степени контролируются государством в лице Банка России, несмотря на постепенный рост мер контроля и надзора.

Во-вторых, как правило, СКПК менее финансово устойчив и более уязвим по сравнению с банком, в том числе в силу отсутствия отраслевой диверсификации, наличия основной специализации по финансированию сельхозпроизводства, подверженному различным отраслевым рискам.

1.2.3.5. Жилищные накопительные кооперативы

Деятельность жилищных накопительных кооперативов регулируется Федеральным законом от 22 декабря 2004 № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах».

Жилищный накопительный кооператив – потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов.

Статья 1 Федерального закона от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах»

Основной деятельностью кооператива является привлечение и использование кооперативом денежных средств граждан-членов кооператива и иных привлеченных кооперативом средств на приобретение или строительство жилых помещений (в том числе в многоквартирных домах) в

целях передачи их в пользование и после внесения паевых взносов в полном размере в собственность членам кооператива.

Членом кооператива может быть гражданин, достигший возраста шестнадцати лет.

Надзор за деятельностью кооператива по привлечению и использованию денежных средств граждан на приобретение жилых помещений, а также за соблюдением кооперативом требований настоящего Федерального закона, других федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации и нормативных актов Банка России осуществляется Банком России.

Жилищные накопительные кооперативы вступают в саморегулируемую организацию, объединяющую жилищные накопительные кооперативы.

СРО должна осуществлять контроль за деятельностью своих членов в части, касающейся соблюдения требований законодательства и иных нормативных актов, правил и стандартов, установленных саморегулируемой организацией жилищных накопительных кооперативов.

1.2.3.6. Кредиты и займы

В предыдущих материалах этой главы были рассмотрены наиболее распространенные механизмы и соответствующие им структуры кредитования, предоставления займов населению и юридическим лицам, в том числе для осуществления предпринимательской деятельности: банки и небанковские профессиональные кредиторы (микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, ломбарды).

Таким образом, предоставлением кредитов и займов занимаются банки и небанковские профессиональные кредиторы.

Существует ли разница между понятиями «кредит» и «заем»? Безусловно, таких различий много. Этими нюансами владеют специалисты, профессионально занимающиеся финансовой сферой. Изучить их, при

желании, можно и самостоятельно²³. Но, в общем случае, следует запомнить: кредиты выдаются банками, а займы – небанковскими профессиональными кредиторами, имеющими лицензию или включенными в специальный реестр (реестр, государственный реестр) Центрального банка Российской Федерации. Кредиты и займы выдаются под процент (хотя, займы могут быть беспроцентными) и подлежат возврату на условиях их предоставления.

Возникает вопрос, разве нельзя взять заем, оформить договор займа с физическим или любым юридическим лицом? Всегда ли для этого нужно обращаться к банку или профессиональному небанковскому кредитору, включенному в специальный реестр Банка России?

Конечно, можно взять займы, оформить заимствование, договорившись с родственником, знакомым человеком, организацией-работодателем и т.п., но публично предлагать и оказывать услуги по предоставлению кредитов могут только банки, а займов – небанковские профессиональные кредиторы.

Если кредит, заем получать в других организациях – не имеющих лицензию, не включенных в реестр Банка России, и при этом предлагающих такие услуги, – есть высокая вероятность столкнуться, как минимум, с крайне невыгодными, порой кабальными, условиями (например, непрозрачной, завышенной полной стоимостью потребительского кредита) и даже стать жертвой мошенничества.

Жертвы «серых» кредиторов могут понести большие материальные потери – выплачивать высокие проценты, штрафы, о которых им могло быть не известно заранее, терять предметы залога, в том числе жилье, испытывать психологические стрессы в результате переуступки прав требований некомфортным заемщикам личностям. Персональными данными клиентов «серых» кредиторов могут воспользоваться злоумышленники для оформления несогласованных с заемщиками кредитов, других обязательств, регистрации компаний, сим-карт.

²³ Глава 42 Заем и кредит Гражданского кодекса Российской Федерации (части второй).

Аналогичным и другим опасностям могут подвергаться клиенты компаний, предлагающих содействие в получении кредитов или раскредитовании должников.

На заемщика «серого» кредитора, неподконтрольного Банку России, не всегда распространяются механизмы защиты прав потребителей финансовых услуг, реализуемые с помощью органов государственной власти, негосударственных обществ защиты прав потребителей, саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка. Такие права и механизмы их защиты предоставляются законодательством заемщикам легальных кредиторов, и они будут рассмотрены в главе 1.8 «Ответственное (осмотрительное) поведение граждан на финансовом рынке и защита прав потребителей финансовых услуг».

Основные выводы:

1. В России существует двухуровневая банковская система: Центральный банк Российской Федерации (Банк России) и коммерческие банки. Три основных вида банковских операций – привлечение средств во вклады, выдача кредитов, осуществление расчетов.
2. Банки открывают и ведут счета юридических и физических лиц и проводят операции по ним, в том числе с помощью платежных карт. При использовании платежных карт необходимо соблюдать правила безопасности, чтобы не стать жертвой мошенничества.
3. Банковские вклады (депозиты) – простой и надежный инструмент сбережения средств для граждан, но и там существуют риски потери средств в случае банкротства банка. Для борьбы с ними создана система страхования вкладов, которой управляет государственное Агентство по страхованию вкладов (АСВ).
4. При получении кредита (займа) человек должен прежде всего задуматься, насколько этот кредит ему нужен и каким образом он собирается его отдавать, и если принято решение брать кредит (заем) – внимательно изучить его условия, размер процентов, дополнительные издержки, штрафы при просрочке и т.д.
5. Микрофинансовые организации дают займы гражданам легче и быстрее, чем банки, но обычно на более жестких условиях и под более высокий процент (в том числе на очень короткий срок – «займы до зарплаты»). Они могут также привлекать средства населения по договорам займа, это более рискованное вложение, чем банковский вклад.
6. Кредитные потребительские кооперативы – некоммерческие организации, объединяющие граждан. Чтобы получить заем в КПК, необходимо вступить в него (стать членом кооператива). КПК также привлекают займы от своих членов.

7. Займы безопаснее брать у профессиональных небанковских кредиторов (МФО, КПК, СКПК), включенных в реестры Банка России, чем у лиц, деятельность которых по предоставлению займов неподконтрольна государству.
8. Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы предоставляют займы своим членам. Получить заем у СКПК легче, чем банковский кредит, однако в ряде случаев процентная ставка будет выше банковской. СКПК могут также принимать сбережения от своих членов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие основные виды банковских операций вы знаете?
2. В каких формах могут происходить расчеты в Российской Федерации? Какую роль в этом играют банки?
3. В чем отличие дебетовых и кредитных платежных карт?
4. Какие правила обеспечения безопасности при использовании банковских карт вы можете назвать?
5. Какие виды банковских вкладов (депозитов) предусмотрены в Российской Федерации?
6. На какие параметры должен обращать внимание гражданин при выборе депозита?
7. Как функционирует система страхования вкладов граждан в Российской Федерации?
8. Какие финансовые структуры выдают кредиты, а какие – займы?
9. Какие виды кредитов существуют в Российской Федерации? В чем заключаются особенности ипотечного кредита по сравнению с потребительским кредитом?

10. На что должен обращать внимание гражданин, намеренный взять кредит (заем)? Какие параметры учитываются при определении полной стоимости кредита (займа)?
11. В чем особенности займов микрофинансовых организаций для заемщиков по сравнению с банковскими кредитами? Могут ли МФО привлекать сбережения граждан?
12. В чем заключается деятельность ломбарда?
13. В чем особенности кредитного потребительского кооператива по сравнению с другими профессиональными кредиторами? Что нужно сделать гражданину, чтобы иметь возможность получить заем в КПК?
14. Чем рискует заемщик, прибегая к заимствованию у небанковского кредитора, не включенного в реестры Банка России?
16. Кому могут выдавать займы сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы и от кого принимать сбережения? В какой форме?

Глава 1.3 Фондовый и валютный рынки, финансовые инструменты

Настоящая глава посвящена функционированию рынка ценных бумаг, а также валютного рынка, как возможных способов сбережения или инвестирования средств.

Первый параграф этой главы вводит общее понятие финансового рынка и финансовых институтов, а затем сосредотачивается на основных категориях рынка ценных бумаг, включая само понятие ценной бумаги, виды ценных бумаг (общая классификация), категории участников рынка ценных бумаг (эмитенты, инвесторы, инвестиционные посредники) и их интересы.

Во втором и третьем параграфах рассказывается соответственно об акциях и облигациях как наиболее популярных видах ценных бумаг, об их отличиях друг от друга, важных для инвесторов (акции – более рискованные бумаги, облигации – более надежные), и о том, как осуществляется торговля акциями и облигациями.

Четвертый параграф содержит информацию о механизме коллективного инвестирования – паевых инвестиционных фондах, их видах, преимуществах и рисках для инвестора (пайщика).

Пятый параграф посвящен валютному рынку, включая понятие валютного курса и вопросы валютной торговли, и валютному регулированию, а также анализу рынка Форекс и рискам, связанным со спекулятивными операциями через Форекс-дилеров.

В целом изучение главы должно дать представление о том, как работают рынок ценных бумаг и валютный рынок, какие возможности они дают гражданам для инвестиционных и спекулятивных операций, какие финансовые институты действуют на этих рынках и каковы их цели и интересы, а также о рисках, которые принимает на себя гражданин, совершая операции на этих рынках.

§ 1.3.1. Финансовый рынок, его структура и основные виды ценных бумаг

1.3.1.1. Понятие и структура финансового рынка

Изучение экономической структуры любого современного общества невозможно без анализа финансовой системы, представляющей собой совокупность финансовых отношений (в том числе операций на финансовых рынках) и экономических агентов, участвующих в этих отношениях.

Финансовый рынок в первом приближении можно охарактеризовать как особый рынок, на котором продается и покупается специфический товар – деньги. Те участники экономических отношений, которые имеют временно свободные денежные средства, в той или иной форме предоставляют их другим участникам экономических отношений, которые испытывают недостаток денежных средств и имеют потребность в их привлечении, а значит, готовы за это платить. Это позволяет превратить сбережения в инвестиции и повысить эффективность экономики.

В более общем виде финансовый рынок можно определить как совокупность экономических отношений его участников по поводу купли-продажи различных финансовых инструментов и оказания разнообразных финансовых услуг.

Существуют различные классификации финансового рынка – по видам обращающихся финансовых активов, инструментов и услуг, по формам организации рынка, срокам вложения средств и т.д. Например, с точки зрения предприятий, привлекающих капитал для целей финансирования своей деятельности, финансовый рынок можно разделить на два больших сектора: денежный рынок (относительно краткосрочные финансовые операции, как правило, позволяющие привлечь средства на срок до 1 года) и рынок капиталов (более долгосрочные финансовые операции, позволяющие привлечь средства на срок в несколько лет или даже бессрочно).

Более детальная классификация по финансовым инструментам позволяет выделить такие отдельные рынки, как рынок депозитов

(банковских вкладов), рынок кредитов, валютный рынок, рынок ценных бумаг (фондовый рынок), рынок производных финансовых инструментов, страховой рынок, рынок коллективных инвестиций и т.д. В свою очередь, каждый из этих рынков может быть подразделен на те или иные сегменты: например, рынок депозитов – на рынки депозитов физических лиц и депозитов юридических лиц, или на рынки рублевых и валютных депозитов, или на рынки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных депозитов, и т.д. Фондовый рынок можно разделить на рынок облигаций и рынок акций, или на организованный и неорганизованный, или на первичный и вторичный, и т.д.

Для большинства сегментов финансового рынка характерна активная роль профессиональных участников рынка – финансовых институтов. Они выступают либо продавцами финансовых активов или услуг (как банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды), либо посредниками, способствующими совершению сделок между другими участниками рынка (как брокеры, управляющие компании, страховые агенты), либо образуют инфраструктуру рынка (как биржи, клиринговые организации, депозитарии, регистраторы).

Финансовые институты, обладая необходимыми технологиями, ресурсами и профессиональными знаниями, повышают эффективность функционирования финансовых рынков. Однако за свои услуги они в явном или неявном виде взимают плату, которая ложится на их клиентов: это комиссия брокера, вознаграждение управляющего, маржа банка в виде разницы ставок по депозитам и по кредитам, «расходы на ведение дела» в структуре страховых взносов и т.д. К тому же большинство финансовых институтов являются коммерческими организациями, чья цель – получение прибыли. Гражданин – потребитель финансовых услуг должен помнить об этом и учитывать, что интересы финансового института далеко не всегда совпадают с его собственными интересами.

Еще одно важнейшее правило функционирования финансовых рынков – это взаимосвязь между уровнем риска актива (операции) и уровнем ожидаемой доходности. Как правило, чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск, который, в свою очередь, может иметь различные источники и реализовываться в различных формах. Непрофессиональные клиенты – потребители финансовых услуг, выходя на финансовый рынок, часто склонны проявлять чрезмерный оптимизм и недооценивать риски (а во многих случаях просто не понимать их). Со своей стороны, финансовые институты в силу большего профессионализма намного лучше осведомлены о рисках, но далеко не всегда сообщают о них клиенту в полном объёме и в понятной для него форме, что зачастую приводит к нарушениям прав потребителей финансовых услуг.

Современные финансовые рынки оперируют огромными ресурсами и очень важны для нормальной работы национальной экономики, как для бизнеса, так и для миллионов простых граждан, которые в той или иной степени пользуются финансовыми услугами; сбои в работе этих рынков создают не только неблагоприятные экономические последствия, но и социальные проблемы. Поэтому государство проявляет повышенное внимание к их регулированию. Системы регулирования финансовых рынков в различных странах, весьма разнообразны, при этом в большинстве стран государственное регулирование (осуществляемое центральными банками, министерствами финансов или специализированными агентствами) дополняется саморегулированием – регулированием со стороны ассоциаций самих участников рынка.

Как и в любой другой области экономики, в сфере финансов государство может играть положительную роль и способствовать росту эффективности экономической деятельности в стране. Однако успешность государственной политики зависит от правильного определения степени необходимого вмешательства государства в функционирование финансового рынка.

Рынки депозитов и сбережений, кредитов и займов, а также страховой рынок рассматриваются соответственно в главах 1.2 и 1.4. В данной главе мы концентрируемся на фондовом рынке (рынке ценных бумаг), а также валютном рынке.

1.3.1.2. Рынок ценных бумаг. Понятие ценной бумаги

Рынок ценных бумаг можно охарактеризовать как систему отношений по поводу заключения и исполнения сделок с ценными бумагами. Участниками этого рынка являются эмитенты ценных бумаг (то есть лица, выпустившие ценные бумаги и несущие обязательства по ним перед их владельцами), инвесторы (владельцы ценных бумаг), а также посредники (брокеры, дилеры, управляющие) и субъекты рыночной инфраструктуры (биржи, депозитарии, регистраторы, клиринговые организации).

Часто говорят, что главная задача рынка ценных бумаг в экономике – обеспечение максимально свободного перелива капиталов между хозяйствующими субъектами, секторами экономики, регионами и странами. При этом имеют в виду не все ценные бумаги вообще (об их разнообразии мы поговорим ниже), а наиболее распространенные виды ценных бумаг – акции и облигации. Далее по тексту, если специально не указано иное, мы будем понимать под рынком ценных бумаг, или фондовым рынком, именно рынок акций и облигаций.

Но прежде чем анализировать отдельные виды ценных бумаг, следует выяснить, что такое ценная бумага вообще. На уровне здравого смысла можно предположить, что это бумажный документ, который имеет какую-то ценность, – либо потому, что его владельцу готовы платить деньги другие люди или фирмы, либо потому, что этим документом можно расплачиваться как деньгами. Однако при более детальном рассмотрении вопроса мы видим, что это очень упрощенное понимание: многие документы, позволяющие получать деньги или расплачиваться, не являются ценными бумагами

(банковские договоры, банковские карты, страховые полисы и др.), а многие ценные бумаги вообще не являются бумагами. Чтобы разобраться в этих тонкостях, нам придется потратить немного времени на формально-юридические вопросы.

Общее определение ценных бумаг дает Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Согласно статье 142 ГК РФ:

«1. Ценными бумагами являются документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов (документарные ценные бумаги).

Ценными бумагами признаются также обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями закона, и осуществление и передача которых возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со статьей 149 настоящего Кодекса (бездокументарные ценные бумаги).

2. Ценными бумагами являются акция, вексель, закладная, инвестиционный пай паевого инвестиционного фонда, коносамент, облигация, чек и иные ценные бумаги, названные в таком качестве в законе или признанные таковыми в установленном законом порядке.

Выпуск или выдача ценных бумаг подлежит государственной регистрации в случаях, установленных законом».

Этот юридический язык для не юристов не слишком понятен и не очень интересен, поэтому преподавателю вряд ли стоит подробно обсуждать это на занятиях, но очень полезно, чтобы сам преподаватель это знал и понимал. Среди правовых характеристик ценных бумаг есть два принципиально важных момента: идея оборотоспособности ценных бумаг и понятие «бездокументарных ценных бумаг».

Оборотоспособность – это способность вещи (или иного ценного для людей объекта) быть предметом сделок, переходить из рук в руки. Исторически ценные бумаги были вещами, материальными документами на бумажных носителях (откуда и произошло их название), и удостоверяли те или иные права своего владельца: право требовать определенную сумму денег в определенный срок, право на долю в совместном капитале и т.д. Но в отличие от многих других документов, ценная бумага не просто подтверждает существование права – она еще и воплощает его в себе: право становится неразрывно с ценной бумагой. Следовательно, передача этого документа другому лицу означает и переход к нему соответствующего права. Тем самым ценная бумага становится инструментом торговли правами. Напротив, необоротоспособные документы (например, свидетельство о праве собственности на недвижимость, договор банковского вклада) сами по себе не являются предметом сделок, и их передача из рук в руки не переносит права прежнего владельца на нового владельца²⁴.

Разные виды ценных бумаг популярны в разной степени. Полноценными объектами рынка ценных бумаг являются, как в России, так и в большинстве стран мира, прежде всего акции и облигации (причем далеко не все), а также, с оговорками, инвестиционные паи. Основной разговор в данной главе идет именно про акции и облигации.

Еще одно очень важное понятие для современного рынка ценных бумаг – это «бездокументарная ценная бумага». По-русски даже на уровне терминов это звучит странно: как же «бумага» может не иметь бумажной формы? Однако данная концепция становится более понятной, если провести

²⁴ Но не все оборотоспособные документы признаются ценными бумагами. Существуют билеты в театры, кино, музеи, различные подарочные и скидочные карты и купоны, проездные билеты на общественный транспорт и многие другие документы, удостоверяющие те или иные права, и их можно свободно передавать из рук в руки и даже перепродавать, но они не считаются ценными бумагами. Дело в том, что статус ценной бумаги предполагает определенное регулирование таких документов, а вводить это регулирование имеет смысл лишь там, где есть достаточно активное их обращение. Между тем развитого вторичного рынка билетов в кино или скидочных купонов, с многократным переходом прав на эти документы, практически нигде не существует. Если бы он возник, возможно, было бы целесообразно признать такие документы ценными бумагами.

аналогию (хотя она не вполне корректна юридически) с наличными и безналичными деньгами. Экономическая причина широкого использования безналичных денег, особенно при операциях с большими суммами, – это экономия издержек, связанных с налично-денежными операциями: пересчетом купюр, проверкой их подлинности, обеспечением безопасности при хранении и транспортировке. Точно так же при массовых операциях с ценными бумагами традиционные бумажные акции и облигации необходимо пересчитывать, проверять их подлинность, в случае именной формы – переоформлять бумажные акции и облигации на имя нового владельца, а также нести издержки по созданию и поддержанию безопасных хранилищ. Поэтому по мере развития фондового рынка происходило вытеснение документарных ценных бумаг бездокументарными – по сути дела, это просто записи на счетах в уполномоченных организациях. В России еще в начале 90-х годов XX в., когда только начинал формироваться отечественный фондовый рынок, в законодательстве была предусмотрена бездокументарная форма выпуска ценных бумаг, которая в настоящее время является единственно возможной для акций²⁵.

При этом остаются два вопроса: как контролировать общее число бездокументарных ценных бумаг, чтобы их нельзя было «нарисовать» произвольно, и откуда можно узнать, какие именно права дает та или иная ценная бумага своему владельцу? В России, как и в большинстве стран, эти вопросы решаются на законодательном уровне. Во-первых, установлено требование о государственной регистрации акций: прежде чем продавать акции, эмитент обязан зарегистрировать в Банке России документ, называемый «решение о выпуске акций», в котором указывается и общее количество выпускаемых акций, и права, которые они дают своим владельцам. Во-вторых, учитывать права на бездокументарные ценные

²⁵ Для облигаций преобладает такая форма выпуска, как «предъявительские ценные бумаги с обязательным централизованным хранением», по сути, эквивалентная бездокументарной форме: ценные бумаги также учитываются на счете владельца, а бумажный документ, имеющий статус ценной бумаги, владельцу не выдается.

бумаги могут только лицензированные финансовые институты – регистраторы и депозитарии, которые жестко контролируются регулятором (Банком России) и поэтому должны строго соблюдать правила учета. С облигациями система сходная, но немного более сложная²⁶.

Из этого следует, что для покупки акций в России гражданин обязательно должен иметь счет депо в депозитарии или лицевой счет в реестре акционеров, для покупки облигаций – счет депо в депозитарии. При заключении договора о брокерском обслуживании брокер обычно предлагает клиенту открыть счет депо.

1.3.1.3. Классификации ценных бумаг

Существуют несколько различных классификаций ценных бумаг.

А. Экономическая классификация – по содержанию прав владельца ценных бумаг. (Данная классификация не основана на законодательстве, не является юридической, поэтому она может по-разному излагаться различными авторами.)

Все ценные бумаги, предусмотренные ныне действующим российским законодательством, по содержанию прав владельца можно разделить на 4 группы:

- долговые;
- долевыми;
- производные;
- товарные.

Первые три класса ценных бумаг удостоверяют имущественные права обязательственного или корпоративного характера – иначе говоря, права требования владельца бумаги к лицу, выпустившему бумагу (эмитенту). Четвертый класс – это бумаги, воплощающие в себе право собственности на

²⁶ Выпуск облигаций либо подлежит государственной регистрацией Банком России, либо ему присваивается идентификационный номер биржей (для т.н. «биржевых облигаций») или Центральным депозитарием (для т.н. «коммерческих облигаций»). Подробнее см. Закон о рынке ценных бумаг, ст. 27.5-2.

конкретную партию товара, а также право требования к лицу, у которого этот товар находится (складу или перевозчику) о выдаче этого товара.

Долевые ценные бумаги удостоверяют право на долю в капитале эмитента или ином общем капитале, которое, в свою очередь, реализуется в трех основных правах: праве на получение дохода, праве на участие в управлении компанией (или в праве требовать от обязанного лица надлежащего управления объединенным капиталом) и праве на получение части стоимости имущества при ликвидации эмитента (прекращении объединенного капитала):

- акции
 - ✓ обыкновенные
 - ✓ привилегированные
- инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов.

Долговые ценные бумаги удостоверяют право на получение определенной или определимой денежной суммы или нескольких денежных сумм в определенные сроки, или при наступлении определенных обстоятельств, или в момент востребования владельцем бумаги:

- облигации
- банковские сертификаты
 - ✓ депозитные
 - ✓ сберегательные
- банковские сберегательные книжки на предъявителя
- векселя
 - ✓ простые
 - ✓ переводные
- чеки
- закладные

Производные ценные бумаги удостоверяют право их владельца на покупку, продажу или иную сделку с другими ценными бумагами (акциями,

облигациями) либо иными базовыми активами; цена производной бумаги зависят от цены базового актива.

- опционы эмитента – бумаги, дающие право купить акции того же эмитента в определенный срок по определенной цене;
- депозитарные расписки (depository receipts) – бумаги, позволяющие вывести ценные бумаги иностранного эмитента на национальный фондовый рынок.

Такие финансовые инструменты, как форвардные контракты, фьючерсные контракты, опционные контракты и свопы не являются ценными бумагами по российскому законодательству. С точки зрения их правовой природы – это договоры; Закон «О рынке ценных бумаг» применительно к ним использует термин «договор, являющийся производным финансовым инструментом» (статьи 2, 51.4). Вместе с тем во многих учебниках по рынку ценных бумаг эти инструменты называют ценными бумагами – видимо, из-за неточного перевода английского термина «security». Можно сказать, что эти договоры юридически не являются ценными бумагами, но с экономической точки зрения родственны последним.

Товарораспорядительные ценные бумаги удостоверяют право собственности их владельца на конкретную партию товара, находящуюся на товарном складе или в пути:

- складские свидетельства:
 - ✓ простое
 - ✓ двойное
- коносаменты – признаваемые ценными бумагами товарно-транспортные накладные в морских перевозках.

Смысл признания этих документов ценными бумагами – в том, чтобы можно было совершать сделки с товаром без его физической передачи от продавца к покупателю.

Б. Юридическая классификация – по способу подтверждения прав владельца ценных бумаг. С этой точки зрения ценные бумаги делятся на предъявительские, ордерные и именные.

Статья 143 ГК РФ. Виды ценных бумаг

1. Документарные ценные бумаги могут быть предъявительскими (ценными бумагами на предъявителя), ордерными и именными.

2. Предъявительской является документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается ее владелец.

3. Ордерной является документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается ее владелец, если ценная бумага выдана на его имя или перешла к нему от первоначального владельца по непрерывному ряду индоссаментов.

4. Именной является документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается одно из следующих указанных лиц:

1) владелец ценной бумаги, указанный в качестве правообладателя в учетных записях, которые ведутся обязанным лицом или действующим по его поручению и имеющим соответствующую лицензию лицом. Законом может быть предусмотрена обязанность передачи такого учета лицу, имеющему соответствующую лицензию;

2) владелец ценной бумаги, если ценная бумага была выдана на его имя или перешла к нему от первоначального владельца в порядке непрерывного ряда уступок требования (цессий) путем совершения на ней именных передаточных надписей или в иной форме в соответствии с правилами, установленными для уступки требования (цессии).

В. Классификация по методу регулирования

Российский Закон «О рынке ценных бумаг» (от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ) распространяется не на все бумаги, а только на так называемые эмиссионные. В соответствии со статьей 2 указанного закона:

Эмиссионная ценная бумага – любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками:

- *закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных настоящим Федеральным законом формы и порядка;*
- *размещается выпусками;*
- *имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.*

К эмиссионным ценным бумагам относятся акции, облигации, российские депозитарные расписки и опционы эмитента. Все остальные ценные бумаги являются неэмиссионными и не регулируются Законом о рынке ценных бумаг.

1.3.1.4. Участники рынка ценных бумаг. Эмитенты и инвесторы

Основные категории участников рынка ценных бумаг – это:

- эмитенты
- инвесторы
- инвестиционные посредники (брокеры, дилеры, управляющие).

Кроме того, важную роль в функционировании рынка ценных бумаг играет рыночная инфраструктура – биржи, регистраторы, депозитарии (см. ниже).

Эмитенты

Как было указано выше, эмитенты ценных бумаг – это лица, выпустившие ценные бумаги и несущие обязательства по ним перед их владельцами. Выпуская ценные бумаги и продавая их, эмитенты привлекают необходимые им средства. Две основные группы эмитентов – это государство (включая центральное правительство, региональные и

муниципальные власти) и частные компании. Государство как эмитент выпускает только долговые ценные бумаги – облигации, частные компании могут выпускать как долевые, так и долговые ценные бумаги (акции и облигации).

Если частная компания привлекает финансирование путем выпуска ценных бумаг, она, как правило, рассчитывает использовать привлеченные деньги с конкретной коммерческой целью: проинвестировать новый бизнес-проект, пополнить оборотные средства, приобрести акции другой компании для получения контроля над ней, и т.д. Доход от использования средств, полученных путем выпуска ценных бумаг, должен позволить эмитенту обеспечить выплату доходов инвесторам, вложившим свои средства в эти ценные бумаги, и заработать что-то сверх того.

Государство обычно выпускает ценные бумаги для того, чтобы финансировать дефицит бюджета, то есть покрыть превышение расходов над доходами. Если налоговые поступления и иные доходы государства недостаточны для того, чтобы покрыть его запланированные расходы, государство может осуществить заимствование на внутреннем или внешнем рынке. Правда, в дальнейшем эти заимствования надо обслуживать, то есть выплачивать по ним проценты, а в конце срока – погашать, поэтому при недостаточно аккуратной и взвешенной долговой политике государственный долг может превратиться в «финансовую пирамиду». И все же государственные заимствования считаются наиболее надежными по сравнению с другими видами долговых обязательств. Помимо покрытия бюджетного дефицита, государственные ценные бумаги могут выполнять и другие функции, – например, регулирование денежной массы.

Инвесторы

Инвесторы – владельцы ценных бумаг, приобретающие их с целью получения дохода. Две основные группы инвесторов – это граждане (физические лица) и так называемые институциональные инвесторы, то есть организации, которые по своей природе располагают значительными

финансовыми средствами, предназначенными для инвестирования. К ним относятся банки, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании.

Любой инвестор, принимая инвестиционное решение, должен исходить из трех основных параметров: ожидаемая доходность, риск инвестиции (обратное понятие – надежность) и ликвидность. Разные категории инвесторов и даже один и тот же инвестор в зависимости от целей конкретной инвестиционной операции будут выбирать разные сочетания этих параметров. (О доходности и рисках инвестирования см. также в главе 1.1.)

Доходность – это мера эффективности инвестиции, которая рассчитывается как соотношение дохода от инвестиции к общим затратам на ее осуществление (включая цену ценной бумаги, комиссионное вознаграждение посреднику и бирже, иные сопутствующие расходы). Достоверно определить доходность можно только по завершении инвестиции, однако уже на стадии принятия решения об инвестировании инвестор должен хотя бы оценить свой возможный уровень доходности. Для долговых инструментов эти оценки достаточно надежны, для долевого и производных инструментов – весьма приблизительны.

Риск, как мера непредсказуемости результата инвестиции, является негативным параметром для инвестора, однако обойтись без него нельзя: ведь доходность инвестиции является платой за риск. Один из главных принципов финансового рынка – это взаимосвязь между риском и доходностью: чем выше ожидаемая доходность инвестиции, тем выше ее риск. Верно и обратное: чем выше риск, тем выше ожидаемая доходность. Поэтому задача инвестора состоит не в том, чтобы найти самое доходное вложение (так как оно, скорее всего, будет и самым рискованным), и не в том, чтобы найти самое надежное вложение (так как оно, скорее всего, будет и самым низкодоходным), а в том, чтобы отыскать оптимальное для себя соотношение доходности и надежности. При этом имеют значение

инвестиционные цели, временной горизонт, уровень благосостояния инвестора, его опыт, его психологические особенности (в части отношения к риску), и т.д.

Инвестициями с низким уровнем риска считаются такие финансовые инструменты, как государственные ценные бумаги, корпоративные облигации с высоким кредитным рейтингом, банковские депозиты.

Инвестициями со средним уровнем риска считаются такие финансовые инструменты, как муниципальные облигации, привилегированные акции, обыкновенные акции, входящие в биржевые котировальные списки, акции (паи) инвестиционных фондов облигаций и акций.

Инвестициями с высоким уровнем риска считаются такие финансовые инструменты, как облигации компаний, не имеющих кредитного рейтинга, обыкновенные акции, не входящие в биржевые котировальные списки, производные финансовые инструменты.

Ликвидность (возможность быстрого обмена финансовых активов на деньги без существенных потерь в стоимости) важна для инвестора с точки зрения возможности быстро завершить инвестицию в необходимый момент. В общем случае при длительном сроке инвестирования инвестор рассчитывает на более высокую доходность.

Разные инвесторы имеют разные предпочтения в отношении доходности, риска и ликвидности. Многие физические лица при выходе на фондовый рынок проявляют слишком большую склонность к риску, причем зачастую они не осознают всех принимаемых на себя рисков. Это чревато финансовыми потерями с их стороны и дальнейшими неблагоприятными социальными последствиями. Поэтому государство обычно регулирует допустимые виды финансовых операций и финансовых инструментов для физических лиц, чтобы ограничить риски для тех граждан, кто не обладает ни крупными капиталами, ни достаточным опытом инвестирования. В российском законодательстве для этого используются такие понятия, как квалифицированные и неквалифицированные инвесторы.

Согласно статье 51.2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и Указанию Банка России от 29 апреля 2015 г. № 3629-У, гражданин может быть признан квалифицированным инвестором, если он отвечает любому из следующих требований:

- общая стоимость ценных бумаг, которыми владеет гражданин, и (или) общий размер его обязательств по производным финансовым инструментам составляют не менее 6 миллионов рублей;
- он имеет опыт работы не менее 3 лет в организации, которая совершала сделки с ценными бумагами и (или) с производными финансовыми инструментами, а если такая организация сама является квалифицированным инвестором, – то не менее 2 лет;
- он совершал сделки с ценными бумагами и (или) с производными финансовыми инструментами, за последние 4 квартала в среднем не реже 10 раз в квартал, но не реже одного раза в месяц, при этом совокупная цена таких сделок (договоров) должна составлять не менее 6 миллионов рублей;
- размер имущества, принадлежащего гражданину, в виде банковских вкладов и ценных бумаг, составляет не менее 6 миллионов рублей;
- гражданин имеет любой из следующих аттестатов и сертификатов: квалификационный аттестат специалиста финансового рынка, квалификационный аттестат аудитора, квалификационный аттестат страхового актуария, сертификат «Chartered Financial Analyst (CFA)», сертификат «Certified International Investment Analyst (СИА)», сертификат «Financial Risk Manager (FRM)», или высшее экономическое образование, подтвержденное документом государственного образца Российской Федерации, выданным образовательной организацией, которая на момент выдачи указанного документа осуществляла аттестацию граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.

Признание гражданина квалифицированным инвестором осуществляет брокер или доверительный управляющий по его просьбе. Квалифицированному инвестору доступен более широкий круг инвестиционных инструментов, чем неквалифицированному, в том числе многие более рискованные инструменты.

В настоящее время Банк России рассматривает новые подходы к квалификации инвесторов – физических лиц, в том числе введение трех уровней квалификации: неквалифицированный, квалифицированный и профессиональный инвестор.

1.3.1.5. Инвестиционные посредники

Теперь рассмотрим основные виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, урегулированные Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» (закон о РЦБ).

Брокеры

Брокерская деятельность – это деятельность по исполнению поручения клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) на совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и (или) на заключение договоров, являющихся ПФИ, осуществляемая на основании возмездных договоров с клиентом (статья 3 Закона о РЦБ). Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую деятельность, именуется брокером. Эти функции выполняют либо банки, либо специализированные брокерские фирмы.

Чтобы совершать операции с ценными бумагами на организованном рынке ценных бумаг – на бирже (см. ниже), гражданин обязательно должен стать клиентом брокера, так как сама биржа не заключает договоров с гражданами. Для этого необходимо заключить договор о брокерском обслуживании. Традиционно отношения в рамках таких договоров строились следующим образом: клиент давал поручения на покупку или продажу

ценных бумаг брокеру, который, являясь членом биржи и имея доступ к торгам, выполнял эти поручения на условиях, установленных клиентом, или на наилучших возможных в данный момент условиях. Современные информационные технологии изменили и формат торговли на бирже (исчезли биржевые залы, торги проходят в электронном виде), и характер отношений между брокером и клиентом. Сегодня клиент для заключения небольших сделок на бирже обычно не дает поручение брокеру, а совершает такие сделки самостоятельно при помощи удаленного доступа к торгам, который ему обеспечивает брокер.

За свои услуги брокер взимает с инвестора комиссию, размер которой клиенту необходимо учитывать в составе расходов при определении доходности своих операций. Как правило, размер комиссии по сделке измеряется сотыми долями процента, что на первый взгляд немного, но при активной торговле оказывается недешево. Крупные брокерские фирмы и банки предлагают целые линейки различных тарифов, которые могут быть более или менее удобны для инвестора в зависимости от интенсивности торговли, видов приобретаемых активов, наличия операций на внебиржевом рынке, на иностранных биржах и т.п.

После заключения договора с брокером клиент получает программное обеспечение, которое позволяет ему совершать сделки на бирже. Кроме того, чтобы иметь возможность купить ценные бумаги, клиент должен предоставить брокеру определенную сумму, которая зачисляется на так называемый «специальный брокерский счет», а в дальнейшем поступает в торговую систему биржи; учет средств каждого клиента осуществляет сам брокер. Купленные ценные бумаги будут зачисляться на счет депо, который, как мы отмечали выше, брокер обычно предлагает клиенту открыть в своем собственном (или сотрудничающем с ним) депозитарии. Эти бумаги в дальнейшем могут быть так же легко проданы на бирже.

Для того, чтобы средства и активы клиентов брокера не смешивались со средствами и активами самого брокера, Закон о РЦБ предусматривает

следующее требование: денежные средства клиентов, переданные ими брокеру для совершения сделок с ценными бумагами, а также денежные средства, полученные брокером по таким сделкам, должны находиться на отдельном банковском счете, открываемом брокером в кредитной организации (специальный брокерский счет). Брокер обязан вести учет денежных средств каждого клиента, находящихся на специальном брокерском счете (счетах), и отчитываться перед клиентом. На денежные средства клиентов, находящиеся на специальном брокерском счете (счетах), не может быть обращено взыскание по обязательствам брокера.

При этом, однако, брокер вправе использовать в своих интересах денежные средства, находящиеся на специальном брокерском счете (счетах), если это предусмотрено договором о брокерском обслуживании, гарантируя клиенту исполнение его поручений за счет указанных денежных средств или их возврат по требованию клиента. Благодаря этому брокер может предоставлять одним клиентам в заем деньги других клиентов, давших на это свое разрешение, равно как и предоставлять в заем клиентские ценные бумаги, при условии предоставления клиентом-заемщиком достаточного обеспечения. Сделки, совершаемые с использованием денежных средств и/или ценных бумаг, переданных брокером в заем, именуются маржинальными сделками, и в отношении таких сделок установлено специальное регулирование.

Дилеры

Дилерская деятельность – это совершение сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и/или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и/или продажи этих ценных бумаг по объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность, ценам (статья 4 Закона о РЦБ). Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий дилерскую деятельность, именуется дилером.

Главная задача дилеров – обеспечивать ликвидность рынка. Они не выполняют поручения клиентов, а работают за свой счет. Впрочем, одна и та же организация может иметь одновременно и брокерскую, и дилерскую лицензии, и совершить одни сделки самостоятельно, а другие – за счет и по поручению клиентов.

Управляющие ценными бумагами

Деятельность по управлению ценными бумагами – это деятельность по доверительному управлению ценными бумагами, денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и (или) заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами (статья 5 Закона о РЦБ). Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по управлению ценными бумагами, именуется управляющим.

Управляющий, в отличие от брокера, сам совершает сделки с ценными бумагами в интересах клиента, и по своему усмотрению осуществляет все права, закрепленные ценными бумагами, являющимися объектом доверительного управления. Договором доверительного управления может быть установлено, какие именно ценные бумаги управляющий может покупать и на каких условиях.

Деятельность форекс-дилеров

Особое место среди профессиональных участников рынка ценных бумаг занимают так называемые форекс-дилеры – посредники, предоставляющие физическим лицам доступ к операциям на валютном рынке и рынке валютных производных финансовых инструментов. Долгое время эта деятельность не имела специального регулирования: нормы, регулирующие ее, были включены в Закон о РЦБ только в 2014 г. (хотя к рынку ценных бумаг как таковому эта деятельность отношения не имеет). Эта деятельность является высокорискованной для клиентов.

1.3.1.6. Организации рыночной инфраструктуры

Регистраторы

Деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг – это сбор, фиксация, обработка, хранение данных, составляющих реестр владельцев ценных бумаг, и предоставление информации из реестра владельцев ценных бумаг (статья 8 Закона о РЦБ). Реестр владельцев ценных бумаг – это система записей о лицах, которым открыты лицевые счета (зарегистрированных лицах), о ценных бумагах, учитываемых на указанных счетах, и иных записей в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Если ценные бумаги являются именными бездокументарными, то ведение реестра является необходимым условием их существования. Проще говоря, одни записи в реестре устанавливают принадлежность ценных бумаг тем или иным лицам, другие записи являются способом совершения сделок с ценными бумагами и оформления перехода прав на них. Когда один акционер продает акции другому, акции списываются со счета продавца и зачисляются на счет покупателя.²⁷

Лицо, осуществляющее деятельность по ведению реестра, именуется держателем реестра. Все акционерные общества обязаны передавать ведение реестра профессиональному участнику рынка ценных бумаг – регистратору. До 2014 года компании, у которых было не более 50 акционеров, могли вести реестр самостоятельно, но это порой приводило к умышленному или неумышленному нарушению прав акционеров, поэтому такая практика была прекращена.

Депозитарии

Депозитарная деятельность – это услуги по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги (статья 7

²⁷ Подобным же образом безналичные деньги могут существовать только в системе банковских счетов, и все операции с ними являются операциями по счетам.

Закона о РЦБ). Лицо, пользующееся услугами депозитария по хранению ценных бумаг и/или учету прав на ценные бумаги, то есть клиент депозитария, именуется депонентом.

Чтобы оказывать клиенту услуги по учету прав на его бумаги, депозитарий обычно должен зарегистрироваться в реестре владельцев ценных бумаг или у другого депозитария в качестве «номинального держателя» – то есть лица, на счете которого учитываются ценные бумаги, принадлежащие не ему самому, а его клиентам. Депозитарий не владеет этими бумагами, а «держит» в интересах других лиц. Если два клиента одного депозитария совершают между собой сделку с ценными бумагами, то депозитарий списывает бумаги со счета продавца и зачисляет их на счет покупателя, даже не информируя об этом регистратора. Если сделка проходит между клиентами разных депозитариев, она должна отразиться также и в реестре.²⁸

У инвестора, желающего купить акции (напомним, что в современной России они всегда являются бездокументарными), есть выбор: либо открыть лицевой счет в реестре акционеров и зачислить акции на этот счет, а в дальнейшем для проведения каких-либо операций с акциями обращаться к регистратору, либо открыть счет депо в депозитарии, который, в свою очередь, открывает счет в реестре или у другого депозитария. Что выгоднее? Это зависит от разных факторов. Если у инвестора достаточно крупный пакет акций одного эмитента, которыми он не собирается активно торговать, а хочет владеть ими в течение долгого времени, то есть смысл иметь дело с регистратором этой компании напрямую, тем более что депозитарии обычно берут плату «за хранение» ценных бумаг, а регистраторы – нет. Если же инвестор владеет небольшими пакетами акций многих компаний, ему может быть удобнее пользоваться услугами депозитария, поскольку в этом случае он будет общаться с одной учетной организацией, а не с несколькими

²⁸ Или в учете еще одного депозитария, который ведет счета двух других депозитариев, например, расчетного депозитария биржи.

разными регистраторами. А уж если инвестор собирается активно торговать своими акциями на бирже, то ему просто не обойтись без депозитария, потому что расчеты по биржевым сделкам требуют высокой оперативности, которую регистраторы не обеспечивают. Биржевые технологии требуют обязательного учета акций инвесторов в депозитариях, которые, в свою очередь, являются клиентами расчетного депозитария биржи (центрального депозитария).

Биржа

Рынок ценных бумаг может быть организованным и неорганизованным. В соответствии с законодательным определением, организованные торги – это торги, проводимые на регулярной основе по установленным правилам, предусматривающим порядок допуска лиц к участию в торгах для заключения ими договоров купли-продажи товаров, ценных бумаг, иностранной валюты, договоров репо и договоров, являющихся производными финансовыми инструментами (закон «Об организованных торгах», статья 2).

Организатор торговли – лицо, оказывающее услуги по проведению организованных торгов на товарном и (или) финансовом рынках на основании лицензии биржи или лицензии торговой системы. Биржа как организатор торговли имеет более широкий набор функций по сравнению с торговой системой. Таким образом, когда говорят об организованном рынке ценных бумаг, обычно имеют в виду именно биржевой рынок.

Ведущей российской биржей является ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС», (краткое наименование – Московская Биржа). Группа «Московская Биржа» управляет многофункциональной биржевой площадкой по торговле акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка и товарами. В состав Группы, кроме собственно биржи, входят центральный депозитарий (НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий») и клиринговая организация (Банк

«Национальный Клиринговый Центр»), выполняющая функции центрального контрагента на биржевых рынках.

Как было отмечено выше, непрофессиональные участники рынка ценных бумаг получают доступ к биржевым торгам через брокеров, но сделки они обычно заключают самостоятельно, в электронном виде, подавая заявки на покупку и на продажу ценных бумаг в электронную торговую систему биржи. Биржа ведет реестр заключенных сделок и обеспечивает расчеты по ним.

Для мелкого непрофессионального инвестора биржевая торговля обычно более удобна, чем внебиржевая, по ряду причин. Во-первых, на бирже больше шансов получить «справедливую» для текущего момента цену при покупке или продаже актива. Во-вторых, компании, чьи ценные бумаги торгуются на бирже, проходят определенный фильтр со стороны биржи – процедуру допуска к торгам (листинг), что позволяет инвестору рассчитывать на их относительно более высокое качество. В-третьих, благодаря системе клиринга и гарантийного обеспечения биржа обеспечивает надежное исполнение заключенных сделок. В-четвертых, биржа может предложить своим клиентам дополнительные сервисы – например, информационные продукты, включая рыночные данные в режиме реального времени и информацию об итогах торгов.

Клиринг

На современных биржах благодаря передовым технологиям заключается огромное количество сделок, причем одни и те же ценные бумаги могут многократно покупаться и перепродаваться в течение одного торгового дня. В результате оказывается невыгодно проводить расчеты по каждой сделке (то есть переводить ценные бумаги от продавца к покупателю, а деньги – от покупателя к продавцу) немедленно после ее заключения. Более эффективно, чтобы биржа или другая уполномоченная организация централизованно собирала всю информацию обо всех сделках, заключенных за торговый день, а в конце производила итоговый подсчет – кто кому должен заплатить

сколько денег, и, кто кому должен перевести сколько ценных бумаг. Если инвестор купил 100 акций, тут же продал 60 из них, а в конце дня купил еще 30 акций, то достаточно провести по его счету не три операции, а одну – зачислить на его счет 70 акций. Деятельность по сбору информации о совершенных сделках и вычислению взаимных обязательств участников торгов называется клирингом.

Согласно закону «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте», клиринг – это «определение подлежащих исполнению обязательств, возникших из договоров, в том числе в результате осуществления неттинга обязательств, и подготовка документов (информации), являющихся основанием прекращения и (или) исполнения таких обязательств, а также обеспечение исполнения таких обязательств». В свою очередь, неттинг – это «полное или частичное прекращение обязательств, допущенных к клирингу, зачетом и (или) иным способом, установленным правилами клиринга».

Для того, чтобы участники торгов исполняли свои обязательства, правила биржевых торгов и правила клиринга предусматривают внесение обеспечения для совершения сделок. Упрощенно говоря, чтобы заключить на бирже сделку по продаже ценных бумаг, соответствующее количество ценных бумаг должно быть перед началом торгов внесено на торговый счет продавца или его брокера в расчетном депозитарии биржи; чтобы иметь право покупать ценные бумаги на биржевых торгах, инвестор должен до торгов зарезервировать определенную сумму денег на торговом денежном счете.²⁹

²⁹ Технологии торгов, используемые сегодня на Московской Бирже, позволяют клиенту совершать сделки, даже не имея в наличии полной суммы денег, необходимых для покупки, или полного количества бумаг, которые он собирается продать, так как окончательные расчеты происходят только через два дня после заключения сделок (торговля «с частичным предварительным обеспечением», расчеты по принципу T+2).

1.3.1.7. Доступные модели инвестирования населения на рынке ценных бумаг

В настоящее время инвестирование свободных средств граждан на фондовом рынке является не слишком популярным делом в России: количество активных инвесторов измеряется сотнями тысяч, а не миллионами и не десятками миллионов, как в развитых странах. Свою роль в этом играет и невысокий общий уровень доходов населения, и недостаток информации о возможностях самостоятельного вложения средств в ценные бумаги, и отсутствие собственного опыта в сочетании с опасливым отношением к фондовому рынку. При этом парадоксальным образом люди, не доверяющие крупным акционерным обществам, легко вкладывают деньги в сомнительные и никому не известные компании, которые обещают им сверхдоходы, а потом оказываются жертвами финансовых пирамид.

Между тем даже при наличии сравнительно небольших свободных средств гражданин может заключить договор с брокерской фирмой или банком, имеющим брокерскую лицензию, и начать приобретать ценные бумаги. Для инвесторов, не склонных риску, больше подойдут государственные облигации или облигации крупных компаний и банков с высокими кредитными рейтингами. Инвесторы, рассчитывающие на более высокую доходность и готовые ради этого принимать на себя более высокие риски, могут рассматривать приобретение высоколиквидных акций крупных компаний. Еще более высокий риск несут маржинальные операции с ценными бумагами (покупка или продажа с частичным использованием заемных средств) и операции с производными финансовыми инструментами.

Для того, чтобы стимулировать граждан самостоятельно вкладывать деньги на рынке ценных бумаг, в 2014 г. в российское законодательство было введено понятие «индивидуальный инвестиционный счет» (ИИС). Основное преимущество ИИС по сравнению с «обычным» вложением денег в ценные бумаги – это налоговые льготы: либо возврат (вычет) 13% налога на доходы физических лиц (НДФЛ) с суммы вложений на ИИС в конце года, либо

освобождение от уплаты НДФЛ в конце инвестиционного периода при закрытии счета (не менее 3 лет).

На средства ИИС можно приобретать акции и облигации российских эмитентов, а также паи российских паевых инвестиционных фондов (см. ниже), иностранную валюту, производные финансовые инструменты, ценные бумаги иностранных эмитентов (с обязательным использованием в этих операциях российских биржевых площадок), а также размещать до 15% этих средств в депозиты (только при работе через доверительного управляющего).

В соответствии со статьей 10.2-1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг», ИИС открывается и ведется либо брокером (на основании отдельного договора на брокерское обслуживание), либо управляющим (на основании отдельного договора доверительного управления ценными бумагами). Выбор между этими двумя вариантами открытия ИИС зависит от опыта инвестора и его готовности к самостоятельному совершению операций по приобретению и продаже ценных бумаг.

Каждый гражданин вправе иметь не более одного договора на ведение ИИС. В целях ограничения налоговых потерь бюджета сумма ежегодных вложений на один ИИС ограничена: вплоть до 2016 года она не должна была превышать 400 000 руб., в 2017 г. эта сумма увеличена до 1 млн руб. (Федеральный закон от 18.06.2017 г. № 123-ФЗ «О внесении изменений в статьи 10.2-1 и 20 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»).

Таким образом, инвестор может либо ежегодно дополнительно получать до 52 000 руб., то есть 13% от 400 000 руб., но полностью платить налоги с доходов, полученных от инвестирования средств на ИИС, либо не получать налоговый вычет, но получить освобождение от уплаты НДФЛ со всех доходов от инвестирования этих средств. Второй вариант более привлекателен при долгосрочных инвестициях, превышающих 3 года. Тип налоговой льготы необходимо выбрать в момент начала действия ИИС, совмещать оба типа льгот нельзя. Если инвестор выведет деньги с ИИС ранее 3 лет с момента заключения договора, он не сможет воспользоваться

налоговыми льготами, а ранее полученные вычеты ему придется вернуть государству.

Для повышения защищенности средств на ИИС разработан законопроект о страховании инвестиций граждан на индивидуальных инвестиционных счетах (21 июня 2017 года он был принят Государственной Думой в первом чтении). Законопроект предполагает страхование денежных средств и бумаг, находящихся на ИИС, которые граждане могут открывать у профессиональных участников рынка ценных бумаг, на случай аннулирования лицензии или неправомерного использования брокером или управляющим этих средств.

Страховые выплаты планируется производить из фонда, который будем сформирован за счет взносов участников системы страхования. Предельный размер страховой выплаты, согласно законопроекту, установлен в 1,4 млн рублей (по аналогии с суммой компенсации, действующей в отношении средств граждан на депозитах в банках). Это важный шаг к тому, чтобы граждане начали рассматривать инвестиции на фондовом рынке как альтернативу банковским депозитам. Однако следует иметь в виду, что указанная система страхования не будет покрывать риски, связанные с самими ценными бумагами: ни рыночный риск (падение курсовой стоимости акций или облигаций), ни кредитный риск (неуплата денег по облигации вследствие банкротства или недобросовестности их эмитента).

По данным Московской Биржи, на конец 2015 г. было открыто 88,9 тыс. ИИС, на конец 2016 г. – уже 195,2 тыс. Около 32% частных инвесторов, открывших ИИС, впервые вышли на российский фондовый рынок. По итогам 2016 г., по оценкам НАУФОР и Московской Биржи, объем денежных средств, размещенных гражданами России на ИИС, составил около 20 млрд руб.

По информации, размещенной на официальных сайтах Московской Биржи (<http://www.moex.com>) и НАУФОР (<http://www.naufor.ru>) в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

§ 1.3.2. Акции

Акция – это ценная бумага, дающая своему владельцу право на долю в капитале акционерного общества. Когда у компании, являющейся акционерным обществом, дела идут хорошо, акции приносят своим владельцам (акционерам) доход, если же дела идут плохо, то акционеры получают убытки. При удачном стечении обстоятельств на акциях можно получить очень высокую доходность, что и привлекает многих инвесторов. Но эту высокую доходность никто не гарантирует, а ее оборотной стороной является высокий риск.

1.3.2.1. Общие положения об акционерных обществах и акциях. Права акционеров

Для того, чтобы понимать особенности акций как ценных бумаг, необходимо разобраться со спецификой акционерного общества как формы организации предпринимательской деятельности. Мы знаем разные формы предпринимательства: индивидуальный (частный предприниматель) без образования юридического лица, товарищество, общество с ограниченной ответственностью (ООО), наконец, акционерное общество (АО). Что отличает АО от других форм предпринимательства? Два ключевых момента: принцип ограниченной ответственности по долгам компании (впрочем, он есть и в ООО) и рыночная ликвидность вложений благодаря тому, что доля в капитале компании становится ценной бумагой. Именно поэтому акции становятся популярными в любых странах, где активно развиваются капиталистические отношения, и позволяют объединить капиталы многих людей и фирм для крупных инвестиционных проектов. АО часто называют высшей формой объединения капиталов.

Первые АО появились еще в XVI-XVII веках: это были голландские и английские торговые компании, которым требовались большие капиталы для крупномасштабных торговых операций. Купцов, банкиров и других предпринимателей, заинтересованных в международной торговле, привлекало то, что при покупке акций они могли в случае успеха торговых операций получить высокую прибыль, а в случае неудачи – теряли только сумму вложений, но не рисковали своим остальным имуществом. Позже акционерные общества стали создаваться и для строительства железных дорог, и для создания новых фабрик и заводов.

В России первые акционерные компании появились в середине XVIII века, массовое их развитие началось в конце XIX века. В СССР акционерные общества исчезли и стали появляться вновь только в 1990 году. Сейчас в России около 100 тысяч АО.

При создании акционерного общества учредители договариваются о том, сколько акций и по какой цене будет выпущено, чтобы у «новорожденной» компании было достаточно средств для начала работы. Все акции вначале распределяются между учредителями и должны быть ими оплачены (деньгами либо, с согласия всех учредителей, иным имуществом). В дальнейшем, когда компания встанет на ноги и заработает положительную репутацию, она может для привлечения дополнительного капитала размещать новые акции и продавать их как существующим акционерам, так и другим желающим.

Законодательное определение акции следующее: акция – ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации (Закон «О рынке ценных бумаг», статья 2). Акция является именной ценной бумагой и выпускается только в бездокументарной форме.

Таким образом, акция дает своему владельцу три базовых права:

- на часть прибыли компании в виде так называемых дивидендов – если компания имеет прибыль и соответствующее решение о

распределении прибыли между акционерами будет принято общим собранием;

- на управление компанией – в форме голосования на собрании акционеров;
- на часть имущества после ликвидации компании – если ликвидация произойдет и при этом у компании будет больше средств, вырученных от продажи активов, чем долгов перед кредиторами (последнее встречается крайне редко: ведь если у компании имущества больше/, чем долгов, то ее выгоднее перепродать, чем ликвидировать).

Среди этих прав нет права требовать от компании какого бы то ни было гарантированного дохода и подавать в суд, если этот доход не выплачен, или права требовать погашения акций по истечении определенного срока (в отличие от облигаций).

Кроме этих прав, акционеры имеют ряд дополнительных прав: на получение информации об обществе, на приоритетное приобретение новых размещаемых акций, на выкуп обществом акций по рыночной цене в некоторых четко определенных случаях.

Акции делятся на две категории:

- обыкновенные: максимальное участие в управлении, минимальная определенность в отношении дивидендов; ликвидационная стоимость выплачивается после расчетов не только со всеми кредиторами, но и с владельцами привилегированных акций (см. статью 31 Закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»);
- привилегированные: имеют право на фиксированные дивиденды и при исправной их выплате не участвуют в управлении, но, если дивиденды по этим акциям не заплачены, они становятся голосующими наравне с обыкновенными акциями; ликвидационная стоимость выплачивается после расчетов со всеми кредиторами, но до владельцев обыкновенных акций (см.

статью 32 Закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»). В России привилегированные акции не пользуются популярностью, обыкновенные акции многократно превосходят их как по объемам выпусков, так и по объемам торгов.

Все акционерные общества в России делятся на две категории – публичные и непубличные³⁰. Публичные АО, или ПАО – это наиболее крупные компании с большим числом акционеров, акции которых обращаются на бирже и легко могут быть куплены любым инвестором. Непубличные АО также выпускают акции, но не стремятся сделать их доступными для всех желающих, количество их акционеров обычно невелико, и активная торговля такими акциями не ведется.

1.3.2.2. Дивиденды

Акционерное общество, как и любая другая коммерческая организация, создается и действует для того, чтобы получать прибыль. Чистая прибыль – это разница между доходами компании (выручкой от продажи продукции и услуг, произведенных компанией, плюс прочими доходами) и ее расходами, включая выплаченные проценты по долгам и налоги. Чистую прибыль можно пустить на выплату дивидендов акционерам, а можно вложить в развитие компании (например, купить дополнительное оборудование или новые технологии, построить новый цех, нанять дополнительных работников, и др.) Как правило, молодые быстрорастущие компании направляют прибыль на свое развитие и не платят дивиденды, а более зрелые компании распределяют прибыль на обе эти цели в той или иной пропорции. Решение о распределении прибыли принимается общим собранием акционеров, так что интересы акционеров при этом учитываются. Но важно, что при отсутствии

³⁰ Деление акционерных обществ на публичные и непубличные вместо открытых и закрытых было введено в России с 01.09.2014 г. со вступлением в силу Федерального закона от 05.05.2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

чистой прибыли дивиденды не платятся в принципе, поскольку нет источника для их выплаты.

Выплата дивидендов не является твердым обязательством акционерного общества, но солидные компании при наличии прибыли обычно стараются выплачивать дивиденды регулярно. И все же уровень дивидендной доходности редко оказывается выше ставки процента по банковским вкладам. Но у акционеров есть и другой источник доходов – рост стоимости акций (см. ниже).

1.3.2.3. Обращение акций. Формирование и изменение курса акций

Фондовая биржа – это организованный рынок, где на регулярной основе заключаются сделки с ценными бумагами. Для совершения операций с акциями на бирже гражданин должен заключить договор о брокерском обслуживании с брокерской фирмой или банком, оказывающим брокерские услуги (далее – брокер), так как сама биржа не заключает договоров с гражданами.

Брокерская деятельность рассматривалась в подпараграфе 1.3.1.5 Инвестиционные посредники.

Технологии торгов, используемые сегодня на Московской Бирже, позволяют клиенту совершать сделки, даже не имея в наличии полной суммы денег, необходимых для покупки, или полного количества бумаг, которые он собирается продать, так как окончательные расчеты происходят только через два дня после заключения сделок.

Как было сказано выше, основные доходы акционеры обычно получают не в виде дивидендов, а в виде дохода от роста стоимости акций («курса акций») при их продаже. При этом компания не гарантирует такой рост и не несет ответственности при падении стоимости акций.

Откуда же берется рост курса акций? Почему акционеры рассчитывают, что завтра или через год смогут продать свои акции дороже, чем купили сегодня? Эта вера основана на устойчивых общественных представлениях,

что курс акций должен расти, если компания развивается успешно, получает устойчивую прибыль, активно вкладывает в свое развитие, увеличивает выручку, осваивает новые рынки и т.п.

Но поскольку будущие доходы по акциям невозможно рассчитать точно, то не приходится говорить и о какой-то объективной справедливой цене акций. Колебания цен на акции и на краткосрочном, и на долгосрочном временном горизонте значительно больше, чем колебания цен на облигации, на этом рынке можно быстрее разбогатеть и быстрее потерять средства. Краткосрочные операции с акциями, как правило, спекулятивны и включают сильный элемент «игры»: одни участники рынка ожидают роста курса каких-либо акций и соответственно приобретают их, другие ждут падения цен тех же акций и соответственно продают их.

Однако нельзя сводить рынок акций к своеобразному «казино». На развитом фондовом рынке с большим числом участников и значительным объемом торгов стоимость акций в каждый момент отражает имеющуюся у участников рынка информацию о соответствующей компании и ее перспективах (с учетом ситуации в отрасли, в смежных отраслях, в национальной и в мировой экономике). Изменения цен, соответственно, связаны с изменением этого коллективного мнения участников рынка о текущем положении компании или ее перспективах. Таким образом, динамика цен фондового рынка отражает состояние экономики и его изменения.

Следовательно, для грамотной и успешной «игры» на рынке акций необходимо отслеживать разнообразную информацию о компаниях и о состоянии экономики в целом, понимать, как могут отреагировать другие участники рынка на ту или иную новость, – словом, заниматься этим профессионально. Случайным образом выиграть на рынке акций весьма затруднительно. И все же в развитой рыночной экономике на долгосрочном горизонте акции (точнее, диверсифицированный инвестиционный портфель из акций) имеет больше шансов «обыграть» инфляцию, чем другие активы.

Наиболее известными и активно торгуемыми российскими эмитентами акций являются такие компании, как Сбербанк, Газпром, Роснефть, ЛУКОЙЛ, Аэрофлот, Сургутнефтегаз, ВТБ, Норильский Никель, Ростелеком и др. Среди них есть и сырьевые компании, и финансовые, и транспортные, и телекоммуникационные.

1.3.2.4. Выкуп акций обществом

Покупая акции, акционер не предоставляет деньги в долг компании, а вкладывает их в ее капитал, поэтому требовать деньги от компании обратно он в общем случае не имеет права. Однако закон «Об акционерных обществах» устанавливает несколько случаев, когда компания все же должна предложить акционеру продать ей свои акции, если акционер того захочет: если общее собрание акционеров принимает потенциально невыгодное для акционеров решение, то акционеры, которые голосовали против такого решения или не голосовали вообще, могут выйти из акционерного общества, забрав деньги.

Итак, право требовать от АО выкупа своих акций возникает у акционеров, которые голосовали против принятия соответствующего решения или не принимали участия в голосовании, если общее собрание акционеров принимает решение:

- о реорганизации общества
- об одобрении крупной сделки на сумму, превышающую 50% активов общества;
- о внесении изменений и дополнений в устав общества, ограничивающих права акционеров;
- о прекращении публичного статуса общества или отказе от обращения акций на бирже (делистинге акций).

Выкуп акций осуществляется по цене, определяемой советом директоров компании, но не ниже рыночной стоимости.

1.3.2.5. Основы корпоративного управления и права акционеров

Одной из постоянных проблем в жизни акционерных обществ является балансирование интересов акционеров и менеджеров компании. Акционеры формально «главнее», но они не могут в регулярном режиме вникать в дела компании и контролировать все действия менеджеров. В результате последние могут искажать истинное положение дел в компании, платить себе завышенные зарплаты и бонусы, выводить активы из компании в свою пользу или в пользу подконтрольных себе фирм и др. Такие проблемы возникают не только в России, но в России они особенно ярки.

Для того, чтобы решать эти проблемы, необходимо выстраивать взвешенную систему взаимоотношений между исполнительными органами акционерного общества, его советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами. Такие отношения охватываются понятием «корпоративное управление». Оно является инструментом для определения целей общества и средств достижения этих целей, а также обеспечения эффективного контроля за деятельностью общества со стороны акционеров и других заинтересованных сторон.

Основными целями корпоративного управления являются создание системы обеспечения сохранности предоставленных акционерами средств и их эффективного использования, снижение неоправданных рисков, обеспечение инвестиционной привлекательности компании и роста стоимости ее акций. Совершенствование корпоративного управления необходимо для повышения устойчивости и эффективности деятельности акционерных обществ, увеличения притока инвестиций в компании.

В 2014 году в России был принят Кодекс корпоративного управления, основанный на стандартах лучшей международной и российской практики корпоративного управления. Он не имеет силы закона, а только указывает компаниям, как лучше поступать в том или ином случае. Но для публичных компаний, чьи акции обращаются на бирже, обязательным является либо соблюдение положений Кодекса, либо объяснение причин, почему эти

положения не соблюдается. Для остальных компаний эти положения носят только рекомендательный характер, однако их соблюдение положительно воспринимается акционерами.

Ключевыми вопросами корпоративного управления являются:

- соблюдение прав акционеров и обеспечение равенство условий для акционеров;
- учет интересов всех заинтересованных лиц при определении основных направлений деятельности компании и принятии важных для не решений;
- эффективная организация работы совета директоров общества и комитетов совета директоров;
- справедливая система вознаграждения членов совета директоров, исполнительных органов и иных ключевых руководящих работников;
- надлежащее раскрытие информации об обществе, позволяющее акционерам принимать обоснованные решения о покупке и продаже акций;
- эффективная система управления рисками и внутреннего контроля в обществе.

Далее приведены статистические данные о российском рынке акций:

Капитализация рынка акций российских эмитентов

Период	Группа «Московская биржа»	ВВП, млрд руб.	Капитализация/ВВП, %
	Фондовый рынок, млрд руб.		
2006	25 482,0	26 917,2	94,7
2007	32 740,0	33 247,5	98,5
2008	11 017,3	41 276,8	26,7
2009	23 090,9	38 807,2	59,5
2010	29 253,2	46 321,8	63,2
2011	25 708,0	59 698,1	43,1
2012	25 212,5	61 791,6	40,8
2013	25 323,8	62 581,9	40,5
2014	23 155,6	63 049,2	36,7
2015	28 769,1	60 687,1	47,4
2016	37 822,8	61 097,5	61,9

Примечание: ВВП в постоянных ценах.

Источники: группа «Московская биржа», ФСГС.

Список наиболее капитализированных российских эмитентов

№	Эмитент	Капитализация, млрд. долл.	Доля в общей капитализации, %
1	ПАО «НК «Роснефть»	70,4	11,2
2	ПАО «Сбербанк России»	63,7	10,2
3	ПАО «Газпром»	60,3	9,6
4	ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»	48,4	7,7
5	ОАО «НОВАТЭК»	39,5	6,3
6	ОАО «ГМК «Норильский никель»	26,4	4,2
7	ОАО «Сургутнефтегаз»	22,4	3,6
8	ПАО «Магнит»	17,1	2,7
9	ОАО «Газпром нефть»	17,0	2,7
10	ПАО «Банк ВТБ»	15,9	2,5
ИТОГО			60,7
Общая капитализация ММВБ		627,5	100,0

Источник: группа «Московская биржа».

Список акций, показавших на фондовом рынке группы «Московская биржа» наибольшую доходность (по итогам 2016 г.)

№	Акция	Цена, руб.	Доходность, %
1	ПАО ФСК ЕЭС, ао	0,25	310,0
2	ПАО Аэрофлот, ао	173,50	202,5
3	ПАО Мосэнерго, ао	2,85	198,2
4	ПАО Мечел, ао	183,10	188,4
5	ПАО ИНТЕР РАО, ао	3,96	180,5
6	ПАО Россети, ао	1,26	167,8
7	ОАО ММК, ао	40,95	117,8
8	ПАО Сбербанк России, ап	130,68	89,2
9	ПАО Сбербанк России, ао	173,47	83,2
10	ПАО НМТП, ао	7,13	75,6

Источник: CBONDS.

Список акций, показавших на фондовом рынке группы «Московская биржа» наибольший убыток (по итогам 2016 г.)

№	Акция	Цена, руб.	Доходность, %
1	ПАО МегаФон, ао	640,00	-26,4
2	Ros AGRO PLC, др	830,00	-25,2
3	ПАО Башнефть, ап	1 434,50	-20,4
4	ОАО Сургутнефтегаз, ап	35,40	-17,8
5	ОАО Сургутнефтегаз, ао	32,75	-10,8
6	ПАО Магнит, ао	9 550,00	-8,6
7	ПАО Акрон, ао	3 468,00	-5,3
8	ПАО Ростелеком, ап	63,20	-2,7
9	ПАО Ростелеком, ао	84,71	-1,5
10	ПАО ВТБ, ао	0,07	-1,4

Источник: CBONDS.

Рис. 1.3.1. Статистические данные о российском рынке акций по состоянию на конец 2016 года³¹:

³¹ По данным аналитического обзора НАУФОР «Российский фондовый рынок: 2016 год. События и факты», размещенном на сайте НАУФОР – <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016.pdf>

§ 1.3.3. Облигации

1.3.3.1. Общие положения об облигациях

Облигация, в отличие от акции, – долговая ценная бумага, ведущая свое происхождение от долговых расписок. Закон «О рынке ценных бумаг» (статья 2) определяет облигацию следующим образом:

«Облигация – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт».

Таким образом, купив облигацию эмитента, инвестор становится его кредитором, а эмитент принимает на себя твердые обязательства по обслуживанию облигаций, то есть по выплате процентов по ним и погашению в определенный срок (впрочем, в этих вопросах возможны различные варианты).

Эмитентами облигаций могут быть как юридические лица, в том числе финансовые институты, учрежденные в различных организационно-правовых формах (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, а в определенных законом случаях – даже некоммерческие организации), так и государство в лице органов государственной власти и управления разного уровня (Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования). Соответственно в зависимости от эмитента выделяют облигации корпоративные, государственные и муниципальные.

Как было отмечено в параграфе 1.3.1, государство выпускает облигации обычно для покрытия дефицита бюджета. Напротив, коммерческая организация использует облигации для того, чтобы привлечь

дополнительный (заемный) капитал. Для акционерного общества выпуск облигаций является альтернативой, с одной стороны, выпуску акций (при привлечении капитала на рынке ценных бумаг), с другой стороны, банковскому кредиту.

1.3.3.2. Купонные и дисконтные облигации. Права владельцев облигаций

Владелец облигации рассчитывает получить доход на вложенные им деньги в приобретение облигации. Такой доход может являться *дисконтом* (разницей между ценой приобретения облигации и ее номиналом), а также *купонными выплатами* (измеряемые в процентах от номинальной стоимости облигации). Размер купонной ставки по облигации зависит, с одной стороны, от общего уровня процентных ставок в экономике, с другой – от надежности эмитента: чем лучше финансовое положение компании, выпустившей облигации, и чем лучше ее деловая репутация, тем ниже будут купонные ставки.

Величина купонной ставки может быть точно определена уже в момент выпуска облигаций («облигации с фиксированным купоном») или регулярно изменяться в зависимости от какого-либо рыночного показателя, не зависящего от воли эмитента («облигации с плавающим купоном»).

В некоторых случаях эмитент вообще не назначает никакой купонной ставки («облигации с нулевым купоном»), – например, если облигации выпускаются на короткий срок. В этом случае облигации продаются по цене ниже номинала, и разница между номиналом и рыночной ценой (дисконт), составляет доход владельца облигации.

Купонные выплаты и погашение облигации при наступлении соответствующих сроков являются твердыми обязательствами эмитента, в случае их нарушения владельцы облигаций вправе подать на эмитента в суд и требовать выплаты в судебном порядке, вплоть до объявления эмитента банкротом.

Иногда облигации выпускают с теми или иными дополнительными правами инвестора – например, с правом досрочно погасить облигацию в определенные интервалы времени (в российской практике это называют «офертой») или с правом обменять облигацию на определенное количество акций того же эмитента (конвертируемые облигации).

С точки зрения эмитента, облигации – это альтернатива банковскому кредиту при необходимости привлечь заемные средства для долгосрочных инвестиционных проектов или для пополнения своей текущей ликвидности. При этом ставка процента по облигациям при прочих равных обычно несколько ниже, чем ставка по кредиту, так как кредитор и заемщик могут взаимодействовать здесь напрямую и разделить между собой величину банковской маржи. Однако в действительности выпуск облигаций сопровождается немалыми издержками для эмитента в виде комиссионных финансовым институтам за работу по подготовке документации, «раскрутки» облигации на рынке и т.п., поэтому для небольших компаний традиционное банковское кредитование может оказаться дешевле.

С точки зрения инвестора, облигации – это альтернатива банковскому депозиту. Здесь все зеркально: ставка купона по облигациям при прочих равных обычно несколько выше, чем ставка по депозиту. Но для того, чтобы приобрести облигации, нужно потратить время на заключение договора с брокером, открытие счета и т.д. Кроме того, для многих граждан сама идея вложить деньги в облигации кажется слишком сложной и непонятной по сравнению с депозитом. Для человека, намеренного нерегулярно сберегать небольшие суммы, депозит остается более востребованным инструментом.

1.3.3.3. Торговля облигациями. Цена и доходность облигаций

Торговля облигациями может происходить как на бирже, так и на внебиржевом рынке. Как и в случае с акциями, для мелкого непрофессионального инвестора биржевая торговля обычно более удобна. Но сам по себе факт торговли облигациями на бирже не подтверждает высокой

надежности эмитента и не означает, что последний не может разориться – к сожалению, такие случаи в новейшей истории России случались.

Цена облигации обычно выражается в процентах от номинала и зависит в основном от следующих параметров:

- купонная ставка,
- срок до погашения,
- уровень доходности, который покупатели считают для себя справедливым с учётом уровня процентных ставок в экономике и надежности конкретного эмитента,
- дополнительные права владельца облигаций (оферта, конвертируемость и т.п.), если они есть.

Для совершения операций с облигациями на бирже гражданин, как и в случае с акциями, должен заключить договор о брокерском обслуживании с брокерской фирмой.

Облигации – менее рискованные ценные бумаги, чем акции, но и менее доходные. Цена и доходность облигации находятся в обратной зависимости: рост цены означает снижение доходности и наоборот. При этом доходность облигаций гораздо лучше поддается предварительному подсчету, чем доходность акций, по крайней мере для облигаций с фиксированным купоном: ведь все ожидаемые платежи по таким облигациям известны заранее, и в момент покупки облигации по определенной цене инвестор может точно подсчитать, какую доходность он получит, если продержит облигацию до погашения. А вот если он захочет перепродать облигацию раньше, то он может заработать как более высокую, так и более низкую доходность – в зависимости от того, упадет или вырастет ее цена.

1.3.3.4. Надежность облигаций. Обеспеченные и необеспеченные облигации

Надежность эмитента облигаций определяется его способностью платить по своим обязательствам; с математической точки зрения это вероятность полного и своевременного исполнения обязательств. Она

зависит и от кредитной истории эмитента (как он раньше оплачивал свои долги), и от его текущего финансового положения, и от наличия обеспечения по облигациям, и от будущих перспектив бизнеса эмитента (а для государства, соответственно, – от ожиданий в области доходов бюджета).

Компании могут дополнительно повысить надежность своих облигаций, установив те или иные формы обеспечения по ним: залог недвижимости или других ценных бумаг, гарантии или поручительства третьих лиц.

Как правило, инвесторы на рынке облигаций не проводят трудоемкого анализа надежности эмитентов самостоятельно: это делают специальные организации – рейтинговые агентства. Наиболее известными международными рейтинговыми агентствами являются «Стэндард энд Пуэрз» (Standard & Poor's), «Мудиз» (Moody's) и «Фитч» (Fitch).

В России деятельность кредитных рейтинговых агентств регулируется Центральным Банком Российской Федерации. В настоящее время в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России включены российские рейтинговые агентства – АКРА (АО) и «АО «Эксперт РА».

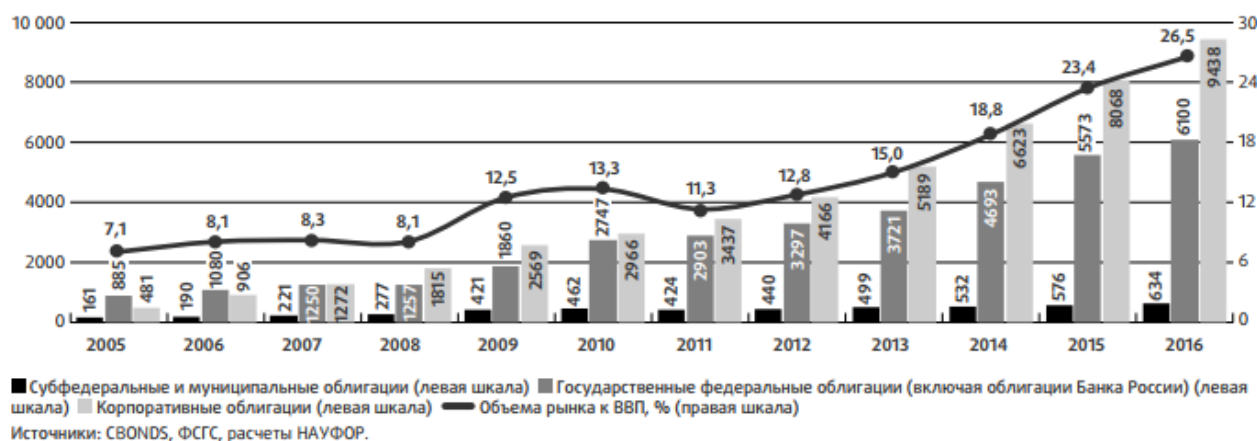
Кроме того, в отдельный реестр филиалов и представительств иностранных кредитных рейтинговых агентств Банком России включены: Филиал компании «Фитч Рейтингз СНГ Лтд», Филиал Частной компании с ограниченной ответственностью Муди'с Инвесторс Сервис Лимитед, Филиал частной компании с ограниченной ответственностью «Стэндард энд Пуэрс Кредит Маркет Сервисез Юроп Лимитед». Т.е. все три ведущие международные рейтинговые агентства осуществляют в форме филиалов свою деятельность на территории нашей страны.

Чем выше надежность эмитента облигаций, тем ниже требуемая инвесторами доходность. При выпуске облигаций высокая надежность позволяет эмитенту установить более низкую купонную ставку (или более низкий дисконт). Если же повышается надежность уже выпущенных и находящихся в обращении облигаций, то от этого выигрывает не сам эмитент, а инвесторы, владеющие этими ценными бумагами, поскольку цены

на такие облигации растут, следовательно, инвесторы могут получить дополнительный доход.

Далее приведены статистические данные о российском рынке облигаций:

Объем внутреннего долгового рынка, млрд руб.



Список эмитентов, сделки с корпоративными облигациями которых на фондовом рынке группы «Московская биржа» проводились наиболее активно (по итогам 2016 г.)

№ п.п.	Эмитент	Доля в суммарном объеме торгов, %
1	ПАО «НК «Роснефть»	19,6
2	VEB Finance	6,4
3	АО «Россельхозбанк»	6,0
4	ОАО «Российские железные дороги»	5,3
5	Gaz Capital	5,1
6	VTB Capital	4,4
7	ПАО «Транснефть»	2,5
8	SB Capital	2,4
9	MMC Finance	2,0
10	Внешэкономбанк	2,0
Итого		55,7
Индекс НН		593

Примечание: с учетом сделок РЕПО, по фактической стоимости.
Рассчитано по данным группы «Московская биржа».

Рис. 1.3.2. Статистические данные о российском рынке облигаций по состоянию на конец 2016 года³²:

³² По данным аналитического обзора НАУФОР «Российский фондовый рынок: 2016 год. События и факты», размещенном на сайте НАУФОР – <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016.pdf>

§ 1.3.4. Паевые инвестиционные фонды

1.3.4.1. Идея коллективного инвестирования. Понятие ПИФа

Многие люди хотят получать высокие доходы путем операций на фондовом рынке, не всех устраивает низкая доходность простого и понятного банковского вклада. Но непрофессионалу трудно регулярно зарабатывать на фондовом рынке высокую доходность:

- у него нет возможности тратить много времени и денег на получение необходимой информации о рынке в целом и о конкретных ценных бумагах, а также регулярно отслеживать все изменения на рынке;
- у него нет глубоких профессиональных знаний о рынке – следовательно, выше вероятность случайных ошибок;
- с малой суммой денег трудно сформировать диверсифицированный инвестиционный портфель и уменьшить свои риски, высоки удельные издержки инвестиционных операций.

Эти проблемы в значительной степени можно преодолеть путем коллективного инвестирования: нужно объединить средства многих мелких инвесторов и передать их в управление профессионалам, причем как выгоды, так и потери от инвестирования должны ложиться на самих инвесторов. Наиболее распространенным механизмом коллективного инвестирования являются инвестиционные фонды, в России это так называемые паевые инвестиционные фонды (ПИФы).

Определение ПИФ содержится в Федеральном законе от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». С юридической точки зрения здесь есть определенная тонкость, непривычная для большинства россиян. В отличие от банка, страховой компании и многих других финансовых институтов, ПИФ не является юридическим лицом. ПИФ – это обособленный имущественный комплекс, грубо говоря, «денежный мешок», находящийся в общей долевой собственности группы инвесторов и переданный в доверительное управление управляющей компании (УК). ПИФ – не фирма,

которой передаются деньги, а совокупность активов, тогда как в финансовые и правовые отношения инвестор вступает с управляющей компанией. Деятельность УК осуществляется на основании лицензии, которую выдает Банк России.

Передача инвестором средств в доверительное управление управляющей компании ПИФа оформляется как покупка специальных ценных бумаг – инвестиционных паев ПИФа. Инвестиционный пай – именная бездокументарная ценная бумага, учет прав на которые осуществляется на лицевых счетах в реестре владельцев инвестиционных паев или на счетах депо в депозитарии. С экономической точки зрения ПИФ – общий капитал группы инвесторов (пайщиков), объединивших свои средства, а инвестиционный пай – доля в таком капитале, имеющая форму ценной бумаги.

Экономика ПИФа достаточно проста: УК покупает на деньги пайщиков различные активы, которые будут приносить доход – либо в виде текущих выплат (купоны по облигациям, дивиденды по акциям и т.п.), либо в виде роста стоимости этих активов. УК также может регулярно менять состав инвестиционного портфеля, продавая одни активы и покупая взамен другие. Чем больше заработанные доходы, тем дороже стоит имущество ПИФа, тем больше имущества приходится на один пай, а значит, тем богаче становятся пайщики. Правда, в большинстве ПИФов, доступных частным лицам, не допускается выплата полученных доходов пайщикам в виде дивидендов: чтобы реализовать полученную выгоду, придется продать свои паи или их часть.

Напротив, если купленные активы оказались неудачными, не принесли дохода, да еще и сами упали в цене по сравнению с той ценой, по которой УК их приобрела, – активы ПИФа дешевеют, а вслед за ними дешевеют и паи, и пайщики несут потери.

Таким образом, все выгоды и все риски от более или менее удачной инвестиционной деятельности УК ПИФа ложатся на пайщиков. Это

принципиально важный момент: по российскому законодательству ни одна УК никакого ПИФа не имеет права гарантировать пайщику доход или даже просто возвратность его вложений.

Главным документом ПИФа являются его Правила доверительного управления (далее – Правила ПИФа). В них определяется тип ПИФа, направления инвестирования его средств, порядок взаимодействия УК и пайщиков, в том числе процедуры приобретения и погашения паёв, размер вознаграждения УК и расходов, подлежащих компенсации, и др. Правила подлежат обязательному раскрытию, включая размещение на сайте УК, поэтому любой потенциальный пайщик может и должен с ними ознакомиться. Однако для большинства граждан этот документ слишком сложен из-за своего большого объема и детализированности.

1.3.4.2. Типы и категории ПИФов

В зависимости от того, обязана ли УК выкупать паи у инвесторов, российские ПИФы делятся на такие типы, как открытые, интервальные и закрытые ПИФы.

В случае открытого ПИФа инвестор может в любой рабочий день оформить заявку на приобретение паев, и в любой же рабочий день владелец паев имеет право потребовать от УК погашения своих паев и выплаты денежной компенсации. Иначе говоря, такой фонд всегда «открыт на вход и на выход» (кроме выходных). Как при покупке паев, так и при их погашении цена пая определяется исходя из так называемой «расчетной стоимости пая»: берется рыночная стоимость имущества всех активов ПИФа, из нее вычитаются долги, и полученная величина делится на количество паев. Это, в сущности, и есть справедливая оценка доли инвестора в общей собственности на имущество ПИФа.

Для инвестора открытые ПИФы обеспечивают максимальную ликвидность вложений: не надо искать покупателя, который даст за твой пай справедливую цену, а всегда можно «сдать» свои паи обратно управляющей

компании. Но такая модель предъявляет и определенные требования к активам ПИФов: они должны состоять из высоколиквидных ценных бумаг, имеющих рыночную оценку. Во-первых, чтобы можно было легко и без потерь продать часть портфеля, если значительное количество инвесторов собралось «на выход». Во-вторых, чтобы на основании результатов торгов за прошлый день можно было легко определить рыночную цену активов, входящих в состав фонда, для расчета стоимости пая, который в открытом ПИФе полагается делать ежедневно.

Есть еще одна важная тонкость: управляющая компания имеет право продавать и выкупать (погашать) пай не ровно по стоимости чистых активов, а чуть дороже при продаже (это называется «надбавка к стоимости пая») и чуть дешевле при погашении (это называется «скидка со стоимости пая»). Для инвестора это затраты, для УК – доходы, позволяющие покрыть издержки на оформление отношений с пайщиками либо заплатить агенту. Предельный размер надбавки по закону не должен превышать 1,5% расчетной стоимости пая, предельный размер скидки – 3%.

В закрытом ПИФе (ЗПИФе), напротив, у владельца паев нет права требовать от управляющей компании погашения паев и выплаты денежной компенсации в течение срока жизни ПИФа, кроме нескольких особых ситуаций. Закрытый ПИФ всегда создается на определённый срок (не менее 3 и не более 15 лет) поэтому вечное «крепостное право» пайщику не грозит: по истечении этого срока фонд расформировывается, активы распродаются, а вырученные деньги делятся между пайщиками. Если же пайщику понадобятся деньги раньше этого срока, он может продать пай любому желающему, но найти его пайщик должен сам.

Понятно, что ликвидность паев в таком фонде намного ниже, чем в открытом, даже если его пай допущены к котировке на бирже, поэтому мелкие частные инвесторы реже идут в закрытые фонды. Обычно ЗПИФы создаются для реализации крупных инвестиционных проектов, в том числе в области недвижимости (тогда их пайщиками становятся фирмы или богатые

частные лица). Закрытые ПИФы могут быть общедоступными, а могут быть предназначены только для квалифицированных инвесторов.

Интервальный ПИФ выглядит как средний, промежуточный вариант между открытым и закрытым типами: большую часть времени в течение года фонд закрыт и на вход, и на выход, но с определенной периодичностью (от 1 до 4 раз в году) такой фонд «открывается» на срок не меньше 2 недель. В течение этого срока, определенного правилами фонда, УК принимает заявки как на погашение паев со стороны пайщиков, так и на приобретение новых паев. Как и в открытом фонде, цены покупки и погашения пая основаны на его расчетной стоимости и могут также включать надбавки и скидки.

Помимо типов, ПИФы бывают разных категорий – с точки зрения активов, в которые вкладываются их средства. Одним инвесторам интересно через механизм ПИФа вложить свои деньги в диверсифицированный портфель акций, других больше привлекают облигации, третьих – недвижимость и т.д. Чтобы удовлетворять спрос инвесторов наиболее точно, управляющие компании формируют «линейки» ПИФов с разными инвестиционными стратегиями: например, ПИФ акций, ПИФ облигаций, ПИФ денежного рынка, смешанный ПИФ, ПИФ недвижимости, венчурный ПИФ и т.п.

В 2017 году требования Банка России к видам ПИФов были существенно смягчены: теперь ПИФы для квалифицированных инвесторов делятся всего лишь на три категории – фонд финансовых инструментов, фонд недвижимости и комбинированный фонд, а ПИФы для квалифицированных инвесторов – на две категории: фонд рыночных финансовых инструментов и фонд недвижимости. Поэтому инвестор не может только на основании названия ПИФа достоверно определить, во что именно будут вложены его деньги. Для более точного понимания необходимо ознакомиться с разделом правил ПИФа, содержащих инвестиционную декларацию, где в обязательном порядке указываются перечень объектов инвестирования и допустимая структура активов ПИФа

(например, указание процентных соотношений между разными видами ценных бумаг, которые УК может покупать в состав ПИФа).

Для хранения активов ПИФа и контроля за соблюдением законодательства при управлении имуществом ПИФа УК обязана заключить договор с особой организацией – специализированным депозитарием. Реестр владельцев инвестиционных паев ведет либо регистратор, либо специализированный депозитарий.

Тип ПИФа	Приобретение паев	Погашение паев	Количество ПИФ / чистые активы (конец 1 квартала 2017 г.)
Открытые	У УК или агента в любой рабочий день	У УК или агента в любой рабочий день	338 шт / 142,6 млрд руб.
Закрытые	У УК при формировании ПИФа или на вторичном рынке	На вторичном рынке или у УК при расформировании ПИФа	1131 шт / 2871 млрд руб.
Интервальные	У УК или агента в период приема заявок («интервал»)	У УК или агента в период приема заявок («интервал»)	38 шт / 18,9 млрд руб.
Биржевые	Только на бирже	Только на бирже	0

Таблица 1.3.1. Типы ПИФов в России³³

³³ По данным, приведенным на сайте официальном Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/14332/review_paif_300617.pdf

1.3.4.3. Как купить, продать, погасить паи

Первый вариант приобретения паев – это личная явка гражданина в офис УК с паспортом и данными своего банковского счета, общение с сотрудниками УК и заполнение необходимых документов, главным из которых является заявка на приобретение инвестиционных паев. На основании этой заявки производится оплата паев, и после поступления денег в состав ПИФа на лицевой счет пайщика будут зачислены инвестиционные паи. В открытом ПИФе это можно сделать в любой рабочий день, в интервальном – в периоды приема заявок на приобретение инвестиционных паев.

Альтернативные способы покупки паев:

*) через агентов – как правило, это банки или брокерские компании. На сайте УК можно найти информацию о ее агентах, если таковые имеются, и адреса их офисов. Условия приобретения паев в офисе самой компании и у агентов могут различаться, например, по размеру надбавки или минимальной сумме инвестиций.

*) по почте – это максимальная доступность с точки зрения широты сети, но низкая технологичность. В частности, необходимо нотариальное заверение подписей на документах. Кроме того, не все УК работают через почту.

*) через Интернет – наиболее современный и технологичный вариант, но есть проблемы с удаленной идентификацией пайщика, не приходящего лично в офис УК или агента. Далеко не все УК используют этот способ.

*) на бирже – это логичный вариант, если паи выбранного инвестором ПИФа обращаются на бирже, а у инвестора уже есть договор с брокером и возможность совершать сделки на бирже. Но мало кто специально открывает счет у брокера, чтобы купить на бирже паи ПИФ.

Для погашения паев необходимо оформить заявку на погашение и передать ее УК. Каналы передачи заявки такие же, что и при приобретении паев.

Продать паи третьему лицу с юридической точки зрения можно без проблем, практически же это делается очень редко, за исключением операций на бирже с паями, которые допущены к торгам.

§ 1.3.5. Валютный рынок и совершаемые на нем операции

1.3.5.1. Понятие национальных валют и валютных курсов

Валютный курс – цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Собственная валюта – один из важнейших признаков суверенной страны в современном мире (хотя, конечно, бывают и исключения в виде валютных союзов, наиболее яркий пример – евро). Традиция сильных и богатых государств чеканить собственную монету, а потом – печатать собственные банкноты уходит в глубь веков, но в древности и в средние века при использовании металлических денег страны обычно не вводили ограничений на обращение иностранной валюты и не регулировали их курсы. Курсы валют, то есть их взаимная ценность, определялись исходя из содержания золота или серебра в монете: если, условно говоря, английский серебряный шиллинг весил в два раза больше, чем французский серебряный ливр, то логично было за один шиллинг давать два ливра, а товар, который стоил 10 ливров, продавать и покупать за 5 шиллингов. Но этот подход действовал только в условиях регулярных торговых связей между странами. Незнакомые же монеты могли вызывать опасения продавцов, и купцы, приехавшие в чужую страну, во многих случаях были вынуждены покупать местные деньги в обмен на свои – по тому курсу, который им предлагали местные финансисты (менялы, ростовщики, банкиры). Однако в основе этого курса так или иначе лежало содержание драгоценного металла в монете.

Ситуация стала меняться по мере распространения бумажных денег (в Европе – начиная с 18 века), поскольку купюра сама по себе не несет информации о своей ценности. Если известно, что купюру в любой момент можно обменять на звонкую монету, то есть на золото или серебро в определенном количестве, то база для вычисления валютных курсов появляется, и курсы будут фиксированными, если только не происходит

девальвации той или иной валюты (то есть понижения содержания драгметалла в монете). Конечно, чтобы такая система работала, нужно еще быть уверенным в надежности эмитента бумажных денег, то есть государственного или частного банка, обещающего их обмен на металлические деньги.

В 20 веке эмиссию бумажных и металлических денег практически везде монополизируют центральные банки – или открыто государственные, или формально частные, но действующие на основании государственного мандата, и легализуется понятие «законное платежное средство», которым в каждой стране признается именно ее собственная национальная валюта. А в середине 20 в. происходит постепенный отказ от «металлического стандарта», то есть от обязательств государства обеспечить обмен бумажных денег на драгоценный металл. Деньги остаются обязательствами центральных банков – но в чем заключается это обязательство? Видимо, в том, чтобы обеспечить использование денег как платежного средства, заставить всех экономических агентов принимать их в качестве средства оплаты товаров и услуг и средства уплаты долгов и налогов.

А как в такой ситуации определять взаимную стоимость денежных единиц разных стран? Здравый смысл подсказывает, что через их покупательную способность: если в стране А за товар Х уплачивается 5 денежных единиц страны А, а в стране В за тот же товар Х уплачивается 10 денежных единиц страны В, то курс этих валют равен 2:1 – за 1 денежную единицу страны А должны давать 2 денежные единицы страны В. Если же таких товаров много, и взаимное соотношение цен по ним разное, надо рассчитать стоимость некоей усредненной корзины товаров и на ее основе определить взаимные курсы валют. В экономической теории это называется определением курсов валют на основе паритета покупательной способности (ППС).

Расчеты ППС действительно проводятся статистическими ведомствами, но реальные валютные курсы в современном мире сильно

отличаются от тех, которые теоретически должны получаться на основе ППС. Курсы определяются соотношением спроса и предложения на разные валюты, которые, в свою очередь, зависят от того, каким иностранным юридическим и физическим лицам нужна валюта данной страны и зачем. Возможны следующие варианты:

- для покупки каких-то определенных товаров и услуг, в производстве которых иностранная экономика имеет преимущество перед национальной;
- для инвестирования в иностранные компании, ведения бизнеса за рубежом;
- для приобретения иностранных финансовых активов, например, ценных бумаг или депозитов в иностранной валюте;
- для уплаты ранее сделанных долгов в этой валюте;
- для спекуляций – если есть ожидания, что курс этой валюты в обозримом будущем вырастет и ее можно будет обменять обратно на большее количество национальной валюты.

Формируемые этими факторами движения спроса и предложения могут приводить к существенным отклонениям валютных курсов от ППС не только в краткосрочной, но и в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Спекулятивный фактор становится все более важным в современном мире, и значит, на курс валюты начинают влиять ожидания участников рынка относительно экономического роста в данной стране, инфляции, объема экспорта и импорта, дефицита государственного бюджета, политической стабильности. Наконец, на динамику валютного рынка существенно влияет его государственное регулирование, то есть ограничение некоторых видов валютных операций.

При этом интересы стран к валютам друг друга должны быть двусторонними. Для того, чтобы за рубли можно было купить доллары, недостаточно, чтобы у российских граждан и компаний был интерес к товарам, произведенным в США, или к турпоездкам в эту страну, или к

инвестициям в американские предприятия. Нужно еще, чтобы у американских граждан и компаний был интерес к том, что можно купить за рубли в России, иначе они просто не захотят принимать рубли в обмен на доллары.

Обобщенным понятием для отражения притоков и оттоков иностранной валюты в страну является понятие платежного баланса. Платежный баланс отражает соотношение сумм платежей, произведенных страной (ее гражданами, компаниями, финансовыми институтами и государственными структурами) за границей, и средств, поступивших в страну, в течение определенного периода. Если поступление иностранной валюты в страну превышает ее расходование (экспорт больше импорта, иностранные инвестиции в нашу экономику больше наших инвестиций за рубеж), то такой баланс называется активным, и цена иностранной валюты при этом снижается из-за ее избытка, а национальная валюта, наоборот, укрепляется. В противоположном случае – если поступление иностранной валюты в страну меньше, чем ее расходование, – платежный баланс называется пассивным, курс иностранной валюты растет, а национальной – падает.

Государство может влиять на валютный курс как косвенно (принимая меры по поддержке экспортеров или, наоборот, импортеров, поощряя или затрудняя иностранные инвестиции или инвестиции национального бизнеса за рубеж и т.д.), так и напрямую – через операции центрального банка по покупке и продаже иностранной валюты на рынке.

1.3.5.2. Торговля валютами

Одним из ключевых понятий валютной торговли является конвертируемость валюты, то есть способность свободно обмениваться на другие валюты и обратно на национальную валюту на валютных рынках. Валюта является свободно конвертируемой, если в стране этой валюты не применяются ограничения на осуществление валютных сделок или они минимальны, и неконвертируемой, если в стране этой валюты действуют

законодательно установленные ограничения на большую часть операций с ней. В случае промежуточного варианта можно говорить о частичной конвертируемости валюты – если в стране действуют ограничения и регламентации на некоторые виды обменных операций или для некоторых участников этих операций. Свобода конвертации валюты должна опираться не только на либеральное регулирование, но и на экономическую стабильность страны и доверие иностранных экономических агентов к этой валюте.

Определение взаимных цен национальной и иностранной денежной единицы называется валютной котировкой. Принято различать прямую и обратную котировку. Прямая котировка показывает количество валюты-измерителя, приходящегося на единицу котируемой валюты: например, 65 рублей за 1 евро. Обратная (косвенная) котировка отражает количество единиц котируемой валюты, приходящееся на единицу валюты-измерителя: например, 0,015 рублей за 1 евро.

Курс одной валюты по отношению к другой может быть определён также через третью валюту. В этом случае он называется кросс-курсом. Необходимость в таких котировках возникает в тех случаях, когда объём прямых обменных операций между двумя валютами относительно мал, и, следовательно, не складываются достаточно представительные прямые котировки. Если турист из России собирается поехать в экзотическую африканскую или азиатскую страну, валютой которой в России не торгуют (или торгуют по очень невыгодным ценам), и в которой не будут покупать российские рубли, то он может купить в России доллары или евро и в стране назначения обменять их на местную валюту. Курс, полученный путем соотнесения суммы потраченных рублей и суммы полученных денежных единиц, и будет кросс-курсом.

В большинстве стран оптовая торговля валютами происходит не на бирже, а на неорганизованном рынке. Основными игроками на нем являются банки, работающие как от своего имени и за свой счет, так и по поручению за

счет клиентов (в том числе в спекулятивных целях), а иногда и другие крупные финансовые институты. Они взаимодействуют через сеть Интернет, предлагая друг другу котировки на различные валюты и заключая сделки на крупные суммы. На розничном валютном рынке в общем случае физические лица взаимодействуют с банками. При этом банки выставляют две различные котировки – на покупку и на продажу, разница между которыми (маржа, спрэд) образует доход банка.

В Российской Федерации значительная часть оптовой торговли валютой осуществляется через торговую систему Московской Биржи, где крупнейшими игроками являются коммерческие банки, а также Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Официальный курс основных валют, торгуемых на бирже, устанавливается Банком России по результатам торгов для использования в расчётах доходов и расходов государственного бюджета, для всех видов платёжно-расчётных отношений государства с организациями и гражданами, а также для целей налогообложения и бухгалтерского учёта. Банки, осуществляя розничные операции по покупке-продаже валюты, также ориентируются на биржевой курс. Следует иметь в виду, что точно предсказывать движение валютных курсов непрофессионалу крайне сложно, да и профессионалы нередко ошибаются в своих прогнозах.

Международный валютный рынок именуют также рынком Форекс (Forex, от англ. словосочетания «foreign exchange» – буквально «иностранный обмен»). Этот рынок не является биржевым, на нем, так же, как и на национальных оптовых валютных рынках, взаимодействуют крупные игроки (банки, инвестиционные фонды и др.). Возможности физических лиц играть на рынке Форекс при помощи так называемых Форекс-дилеров мы обсудим ниже.

Рассмотрите приведенные ниже графики валютных курсов:

Динамика курса доллара США к рублю (USD, ЦБ РФ)



Динамика курса евро к рублю (EUR, ЦБ РФ)



Рис. 1.3.3 Примеры графиков валютных курсов³⁴.

1.3.5.3. Валютное регулирование

В современном мире государства не готовы «пустить на самотек» вопросы валютной торговли и, шире, валютных операций – например, использования иностранных валют для оплаты товаров и услуг на внутреннем рынке. Стабильность своей валюты и ее управляемость денежными властями страны (центральным банком) является фактором

³⁴ Источник – официальный сайт Банка России в информационной-телекоммуникационной сети «Интернет».

экономической безопасности. В России в 90-е годы XX в., когда были сняты ограничения на обращение иностранной валюты, в условиях экономической нестабильности и высокой инфляции происходила «долларизация» экономики: люди и фирмы стремились хранить в долларах (а отчасти и в других иностранных валютах, например, в немецких марках) свои сбережения, а нередко и проводить расчеты по сделкам в валюте. Государство боролось с этой практикой и ввело ее в определенные рамки, - по крайней мере, расчеты в валюте по внутренним сделкам в России, за исключением покупки жилья, стали редкостью. Однако доверие к валюте как средству долгосрочного сбережения сохраняется, особенно после скачка валютных курсов в конце 2014 года.

В России действует Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», цель которого – обеспечение реализации единой государственной валютной политики, устойчивости рубля и стабильности внутреннего валютного рынка России. Он регулирует разнообразные операции с валютными ценностями, совершаемые резидентами Российской Федерации в России и за рубежом, а нерезидентами Российской Федерации - в России, а также операции нерезидентов Российской Федерации с рублевыми активами в России и за рубежом.

Для целей валютного регулирования принципиально важны понятия «резидент» и «нерезидент». Валютными резидентами Российской Федерации являются граждане Российской Федерации, за исключением постоянно проживающих в иностранном государстве либо временно пребывающих в иностранном государстве не менее одного года на основании рабочей или учебной визы; постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство иностранные граждане и лица без гражданства; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации; находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные

подразделения резидентов – юридических лиц; сама Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования.

К нерезидентам относятся физические лица, не являющиеся резидентами; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации; аккредитованные в России дипломатические представительства, консульские учреждения иностранных государств; межгосударственные и межправительственные организации, их филиалы и постоянные представительства в России; находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, постоянные представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения нерезидентов.

Органами валютного регулирования в Российской Федерации являются Центральный банк Российской Федерации и Правительство Российской Федерации.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций купли-продажи иностранной валюты: такие операции в России производятся только через уполномоченные банки.

А вот валютные операции между резидентами в общем случае запрещены – резиденты должны пользоваться преимущественно рублями как средством обращения и платежа. Но из этого запрета есть более двадцати исключений: например, разрешены валютные операции между резидентами при расчетах в магазинах беспошлинной торговли и при реализации товаров и оказании услуг пассажирам при международных перевозках, при оказании услуг по перевозке вывозимого из России или ввозимого в Россию груза; валютные операции с внешними ценными бумагами на организованных торгах при условии учета прав на такие ценные бумаги в российских депозитариях и валютные выплаты по внешним ценным бумагам осуществление обязательных платежей (налогов, сборов и др.) в

федеральный бюджет, бюджет субъекта Российской Федерации, местный бюджет в иностранной валюте и др. Допускаются также переводы физическим лицом–резидентом иностранной валюты из России в пользу иных физических лиц–резидентов на их счета в банках за пределами России (не более 5000 долларов США в течение одного операционного дня через один уполномоченный банк, а близким родственникам – без ограничения суммы), и переводы физическим лицом-резидентом иностранной валюты в России со счетов, открытых в банках за пределами России, в пользу иных физических лиц-резидентов на их счета в уполномоченных российских банках.

Особый статус имеют уполномоченные банки. Без ограничений осуществляются валютные операции между резидентами и уполномоченными банками, связанные с покупкой-продажей иностранной валюты; с получением и возвратом кредитов и займов, уплатой сумм процентов и штрафных санкций по соответствующим договорам; с внесением денежных средств на банковские счета (в банковские вклады) и получением средств с этих счетов (вкладов) и др.

Наконец, Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» устанавливает правила совершения валютных операций между нерезидентами на территории России, одни из которых они могут совершать без ограничений, другие – только через уполномоченные банки.

1.3.5.4. Валютные спекуляции. Деятельность форекс-дилеров

Если курс иностранной валюты в стране не является фиксированным, а колеблется под влиянием рыночных факторов, то валюта становится привлекательным объектом для спекулятивных операций, то есть покупки и продажи с целью получения прибыли. Колебания курсов могут быть довольно значительными: если курс изменился всего лишь на 1% в пределах одного торгового дня (при текущих ценах на доллар это означает изменение цены примерно на 57 копеек, на евро – 65 копеек), то в пересчете на годовую доходность эту уже 365%! Но как можно быть уверенным, что выигрыш

будет таким же каждый день? Курсы могут как расти, так и падать, и никто не дает спекулянтам никаких гарантий, что валютный курс изменится в ту или другую сторону – они действуют на свой страх и риск.

Много ли может выиграть обычный гражданин, спекулируя на рынке наличной валюты, то есть покупая и продавая доллар или евро в обменных пунктах уполномоченных банков? В сравнительно спокойные времена – практически ничего, так как банки устанавливают разницу между ценой покупки и ценой продажи наличной валюты (спрэд) в несколько процентов от курса: например, при официальном курсе евро 64 рубля за 1 евро банк может установить котировки 63,5 руб./евро на покупку и 64,5 руб./евро на продажу, что составляет более 1,5%. Следовательно, даже если евро в течение торгового дня вырастет на 1-1,5%, весь выигрыш гражданина будет «съеден» разницей цен покупки и продажи.

Можно торговать валютой непосредственно на бирже через брокера, – при этом придется платить последнему комиссионное вознаграждение, но это меньшие потери, чем при наличных операциях. Конечно, при этом нужно внимательно отслеживать динамику рынка: валюты могут колебаться вверх-вниз, как на качелях, и полученный вчера доход от роста курса быстро сменится убытком, если инвестор не «зафиксировал» доход, продав валюту и получив большее количество рублей, чем вложил вначале. А потом надо снова принимать решение, в какой момент покупать валюту: если спекулянт купил ее перед ростом – он выиграл, купил перед падением – потерял. Впрочем, потерял не все, а только некоторую часть своих вложений.

Однако человеческая жадность практически не имеет границ, и людям хочется зарабатывать по 100% от вложенной суммы в день! Но если активы не растут так быстро, возможно ли это? Да, возможно – за счет использования так называемого «финансового рычага», или игры на заемные средства. В самом деле, если вы вложили 10 тысяч рублей в покупку долларов, и доллар подорожал на 1%, вы тоже заработали 1%, или 100 рублей. Но если вам кто-то одолжил еще 10 тысяч рублей, и вы тоже

вложили их в доллары вместе со своим первоначальным капиталом, то при том же самом росте курса на 1% вы уже заработали 200 рублей, то есть получили доходность 2% на первоначальные 10 тысяч рублей! А если вам одолжили 100 тысяч рублей? А если миллион? При игре на заемные деньги, сумма которых в 100 раз превышает ваш собственный базовый капитал, рост актива на 1% принесет вам доходность в 101%! Вот он, чудесный финансовый рычаг!

Но чудес на финансовом рынке не бывает. Во-первых, никто не одолжит вам такую огромную сумму без всякого обеспечения. Во-вторых, увеличение дохода благодаря финансовому рычагу при правильно угаданном направлении изменения цен означает такое же увеличение убытков при неправильном решении. Если вы играете только на собственные средства, то при падении цены купленного вами актива на 1% вы потеряете 1% от своего капитала. Если половина ваших средств – заемные, то вы потеряете уже 2% от капитала (ведь долг-то все равно надо отдавать в полной сумме!). Ну, а при игре на заемные средства в пропорции 100:1 падение цены актива на 1% означает, что вы потеряли все свои деньги. Желающие могут произвести соответствующие расчеты, чтобы убедиться в этом самостоятельно.

Итак, спекулятивная игра на заемные средства приносит игроку дополнительный риск, и этот риск тем больше, чем выше доля заемных средств. Тем не менее существует особый класс финансовых посредников, предлагающих своим клиентам подобные услуги, – это форекс-дилеры, о которых мы упоминали в параграфе 1.3.1. Их название связано с тем, что предлагаемые ими услуги по видимости являются покупкой-продажей валюты с использованием финансового рычага, а словом «Форекс», как мы помним, обозначается международный валютный рынок. В действительности же сделки с форекс-дилерами не означают, что клиент покупает реальную валюту. А что же происходит?

Клиент заключает с форекс-дилером так называемый рамочный договор, на основании которого он может в дальнейшем как бы покупать и продавать

валюту. Он вносит на счет форекс-дилера определенную денежную сумму, которая служит обеспечением его обязательств перед форекс-дилером. Далее клиент получает право заключать так называемые «отдельные договоры» и открывать позиции на покупку или продажу валюты в размерах, в десятки раз превышающих сумму предоставленного обеспечения (это соотношение на жаргоне форекс-дилеров именуется «плечом»). Но в реальности форекс-дилер не покупает и не продает валюту в огромных количествах, а просто ведет записи о том, что клиент как бы купил или как бы продал валюту на эти суммы.

Рост цены валюты, на которую открыта позиция, означает доход клиента падение цены – убыток клиента. Могут быть сделаны ставки и на поведение двух разных валют относительно друг друга – «валютных пар» (например, на изменение курса доллара относительно евро, курса британского фунта относительно китайского юаня и т.п.) И во всех случаях ни у клиента, ни у форекс-дилера нет самих валют. Получается, что клиент играет не с рынком в целом, а с форекс-дилером, и что выигрывает один – проигрывает другой (правда, форекс-дилер может и перестраховывать свои риски на настоящем рынке Форекс или на рынке валютных производных финансовых инструментов). Не удивительно, что непрофессиональные клиенты, принимая на себя сверхвысокие риски, в конечном счете обычно проигрывают, а не выигрывают, даже если отвлечься от риска недобросовестности форекс-дилера (клиенту трудно проверить, насколько достоверна информация о движении валютных курсов, на основании которой форекс-дилер удовлетворяет его заявки и контролирует достаточность его обеспечения).

Долгое время деятельность форекс-дилеров оставалась вообще не урегулированной российским законодательством. В 2014 г. были внесены поправки в закон «О рынке ценных бумаг», в котором появилась новая статья 4.1 «Деятельность форекс-дилера». Согласно ей, деятельностью форекс-дилера признается деятельность по заключению от своего имени и за свой

счет с физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями (клиентами), не на организованных торгах:

- договоров, которые являются производными финансовыми инструментами, обязанность сторон по которым зависит от изменения курса соответствующей валюты и (или) валютных пар и условием заключения которых является предоставление форекс-дилером клиенту возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения;
- двух и более договоров, предметом которых является иностранная валюта или валютная пара, срок исполнения обязательств по которым совпадает, кредитор по обязательству в одном из которых является должником по аналогичному обязательству в другом договоре и условием заключения которых является предоставление форекс-дилером клиенту возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения.

Форекс-дилер должен иметь лицензию и вступить в саморегулируемую организацию, объединяющую форекс-дилеров. Он не вправе совмещать свою деятельность ни с иной профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг, ни с какой-либо другой деятельностью. Размер собственных средств форекс-дилера должен составлять не менее 100 миллионов рублей.

Текст рамочного договора форекс-дилера с клиентом, порядок выставления котировок и подачи заявок должны соответствовать закону и примерным условиям рамочного договора, которые должны разрабатываться саморегулируемой организацией, объединяющей форекс-дилеров. До заключения договора с клиентом форекс-дилер обязан получить от него подтверждение того, что клиент ознакомился с рисками, связанными с заключением, исполнением и прекращением обязательств по рамочному договору и отдельным договорам, и принимает такие риски.

Денежные средства, передаваемые физическим клиентом форекс-дилеру, должны зачисляться на номинальный счет форекс-дилера в банке на территории России. Эти средства, в том числе иностранная валюта, являются обеспечением исполнения обязательств клиента перед форекс-дилером. Соотношение размера обеспечения, предоставленного клиентом, и размера его обязательств (то есть «плечо») не может быть меньше 1:50. При этом, если из-за неблагоприятного изменения валютных курсов денежные средства клиента оказываются недостаточными для удовлетворения требований форекс-дилера, оставшиеся требования считаются погашенными (то есть клиент не может проиграть больше, чем он внес).

Форекс-дилер не вправе заключать отдельные договоры без заявки клиента, содержащей определенные рамочным договором параметры; заключать в один период времени с разными контрагентами аналогичные отдельные договоры на разных условиях; изменять в одностороннем порядке условия отдельного договора после его заключения; изменять условия котировки на покупку без соответствующего изменения условий котировки на продажу; предоставлять займы клиентам.

Эти положения о деятельности форекс-дилеров не применяются к купле-продаже иностранной валюты в наличной и безналичной формах, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации о банках и банковской деятельности, о валютном регулировании и валютном контроле, - то есть к классическим операциям купли-продажи валюты.

Из сказанного можно еще раз сделать вывод, что «игра на рынке Форекс» для частного лица, осуществляемая в форме взаимодействия с форекс-дилерами, является крайне рискованной финансовой деятельностью, от которой школьников лучше предостеречь.

Основные выводы:

1. Финансовый рынок – это совокупность экономических отношений его участников по поводу купли-продажи различных финансовых инструментов и оказания разнообразных финансовых услуг. Хорошая работа финансового рынка позволяет превратить сбережения в инвестиции и повысить эффективность экономики.
2. Можно выделить такие сегменты финансового рынка, как рынок депозитов (банковских вкладов), рынок кредитов, валютный рынок, рынок ценных бумаг (фондовый рынок), рынок производных финансовых инструментов, страховой рынок, рынок коллективных инвестиций и др.
3. Для большинства сегментов финансового рынка характерна активная роль финансовых институтов. Они выступают либо продавцами финансовых активов или услуг, либо посредниками между другими участниками рынка, либо образуют инфраструктуру рынка. Они повышают эффективность функционирования рынков, однако за свои услуги они взимают плату, которая ложится на их клиентов.
4. Важнейшее правило функционирования финансовых рынков – взаимосвязь между уровнем риска актива (операции) и уровнем ожидаемой доходности: как правило, чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск.
5. Ценные бумаги – это документы, удостоверяющие определённые права своего владельца по отношению к лицу, которое выпустило ценную бумагу. Несмотря на свое название, в современной экономике ценные бумаги все чаще принимают бездокументарную форму, то есть существуют в виде записей в специальных реестрах.
6. Эмитенты ценных бумаг – это лица, выпустившие ценные бумаги и несущие обязательства по ним перед их владельцами. Выпуская ценные бумаги и продавая их, эмитенты привлекают необходимые им средства.

7. Инвесторы – владельцы ценных бумаг, приобретающие их с целью получения дохода. Две основные группы инвесторов – это граждане (физические лица) и институциональные инвесторы (банки, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании).
8. Акция – ценная бумага, составляющая долю в капитале акционерного общества. Три базовых права акционера – на часть прибыли компании (дивиденды), на управление компанией в форме голосования на собрании акционеров, на часть имущества после ликвидации компании. Кроме того, акционер может продать акцию на рынке и получить доход (или убыток) от изменения ее курсовой стоимости. При удачном стечении обстоятельств на акциях можно получить высокую доходность, но ее оборотной стороной является высокий риск.
9. Облигация – ценная бумага, дающая право на получение номинальной стоимости в предусмотренный срок, а также право на получение фиксированного процента от ее номинальной стоимости. Купив облигацию, инвестор становится кредитором эмитента, а тот принимает на себя обязательства по обслуживанию облигаций, то есть по выплате процентов и погашению. Облигации менее рискованны, чем акции.
10. Торговля акциями и облигациями может происходить на организованном рынке (биржа) или на неорганизованном рынке. Чтобы получить возможность покупать и продавать ценные бумаги на бирже, гражданин должен заключить договор с брокером и открыть счет депо в депозитарии.
11. У мелких инвесторов обычно недостаточно времени на получение необходимой информации о рынке, нет глубоких профессиональных знаний, им трудно сформировать диверсифицированный портфель. Эти проблемы можно преодолеть путем коллективного инвестирования: объединить средства многих мелких инвесторов и передать их в управление профессионалам.

12. В России основной формой коллективного инвестирования являются паевые инвестиционные фонды. ПИФ – обособленный имущественный комплекс, находящийся в общей долевой собственности группы инвесторов и переданный в доверительное управление управляющей компании (УК). Все выгоды и все риски от инвестиционной деятельности ложатся на пайщиков, УК не имеет права гарантировать доход или возвратность вложений в ПИФ.
13. Валютный курс – цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Валютные курсы подвержены достаточно сильным колебаниям. Государство может влиять на валютный курс косвенно (меры по поддержке экспортеров или импортеров, поощрение иностранных инвестиций), так и напрямую (операции центрального банка по покупке и продаже иностранной валюты на рынке).
14. Спекуляции с валютой или валютными производными финансовыми инструментами могут давать хороший доход профессионалам. Но для обычного гражданина валютные спекуляции с использованием финансового рычага на так называемом «рынке Форекс» (реально – попытка угадать изменение курсов валют с высокими ставками) ведут к чрезмерным рискам и обычно заканчиваются финансовыми потерями.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое финансовый рынок? Какие основные сегменты этого рынка вы знаете?
2. Какие основные виды финансовых институтов существуют в Российской Федерации? Какие функции на финансовом рынке они выполняют?
3. Как обычно соотносятся доходность активов и их риск?
4. Что такое ценная бумага? Какие виды ценных бумаг вы знаете?
5. Что такое бездокументарная ценная бумага? Как учитываются права на бездокументарные ценные бумаги и как происходит их обращение?

6. Что такое биржа? Какие преимущества она дает продавцам и покупателям финансовых активов по сравнению с неорганизованным рынком?
7. Какие права дает акция своему владельцу? Каким образом акционер может получить доход?
8. Что такое корпоративное управление? Каковы основные принципы корпоративного управления?
9. Какие права дает облигация своему владельцу? Какие бумаги считаются обычно более рискованными – акции или облигации? Почему?
10. Как связаны цена и доходность облигаций? Как можно оценить надежность облигаций?
11. Для чего нужен брокер гражданину, который собирается покупать и продавать ценные бумаги на бирже?
12. В чем заключаются ограничения мелкого инвестора при работе на фондовом рынке? Каким образом коллективное инвестирование позволяет их преодолеть?
13. Что такое паевой инвестиционный фонд? Каковы его особенности по сравнению с другими финансовыми институтами?
14. Какие виды ПИФов существуют в России? Какие риски несет пайщик при инвестировании средств в ПИФ?
15. Что такое валютный курс? От каких факторов зависят колебания валютных курсов?
16. Почему государство регулирует валютные операции?
17. В чем заключается деятельность форекс-дилеров? Почему операции на рынке Форекс для физических лиц являются высокорискованными?

Глава 1.4 Страхование как механизм снижения рисков

Данная глава посвящена вопросам страхования с точки зрения потребностей в страховой защите среднестатистического потребителя и имеет своими целями:

- обеспечить понимание того, что любой человек или организация подвержены рискам наступления негативных событий, влекущих значительные имущественные потери, от последствий которых наиболее эффективным образом можно защититься с помощью страхования;
- дать основы знаний о страховании, чтобы иметь возможность грамотно защищать свои интересы в страховых компаниях;
- повысить уровень финансовой и страховой грамотности посредством освоения принципов и базовых понятий страхования,

Возникновению страхования в России способствовали пожары. В течение XIII-XVI веков Москва горела от монголо-татарских завоевателей. Самый страшный пожар случился в 1571 году, когда к городу подошли войска крымского хана Девлет-Гирея. После него территория Москвы уменьшилась в два раза, а население едва насчитывало 30 тыс. человек. Именно в это время в обществе зародились первые идеи о компенсации погорельцам. В 1784 году, после очередного «попыхания», Москва была поделена на 20 частей, в каждой из которых действовала своя пожарная команда. Тем не менее, количество пожаров по-прежнему было большое, и они причиняли значительные убытки. Поэтому в 1786 году при Государственном заемном банке в обеих столицах империи была учреждена Страховая экспедиция, что и положило начало страховому делу в России.

ООО «Информационно-консалтинговая группа «Бизнес-Сервис» (Википедия страхования) – <http://wiki-ins.ru/news/1-news/11719-5-samyx-interesnyx-faktov-iz-istorii-rossijskogo-straxovaniya.html>

знаний своих прав и обязанностей в страховых отношениях.

Знание основ страхового дела обеспечит возможность грамотной защиты своих личных интересов, связанных:

- с владением, распоряжением и пользованием имуществом;

- жизнью, здоровьем, трудоспособностью, пенсионным обеспечением;
- гражданской ответственностью перед любыми третьими лицами, например, за неумышленное, случайное причинение вреда (физического, морального) их личности и нанесение ущерба их имуществу.

§ 1.4.1. Сущность, формы и основные виды страхования

С целью формирования единообразных базовых знаний в сфере страхования, параграф 1.4.1. является сокращенным вариантом учебного пособия А. П. Архипова «Финансовая грамотность. Модуль страхование». Для получения углубленных знаний рекомендуется изучить данное учебно-методическое пособие в полном объеме, с одновременным изучением нормативных правовых актов.

1.4.1.1. Страхование – что это и для чего нужно

Страхование – отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Страхование основано на распределении рисков. Это значит, что все лица, подверженные этим рискам, отчисляют в специальный страховой фонд часть своих средств (страховые взносы). Тем самым случайный риск потерь распределяется среди всех участников страхового фонда. Количество лиц, у которых страховые случаи наступили, меньше общего числа всех подверженных риску, поэтому распределение риска на всех уменьшает его уровень, а страховые взносы меньше возможных потерь от страховых случаев.

Некоторые думают, что если страхового случая не было, то страхователь должен получить назад уплаченные им страховые взносы. Это неправильно. Его страховые взносы потрачены на страховые выплаты пострадавшим. А страхователь, с которым ничего не случилось, получил спокойствие и уверенность, что и ему возместят убытки, если страховой случай всё же произойдёт.

Риск присущ частной и общественной жизни человека на протяжении всей истории человечества. Риск неизменно сопровождает любую деятельность. Риск является фундаментальным проявлением неопределённости, случайности окружающей нас действительности и неполноты наших представлений о ней.

Мы постоянно подвергаемся различным рискам, при этом в течение жизни риски меняются. Так, в детстве преобладают риски травм и болезней, в юности к ним добавляются финансовые риски нехватки средств на образование. Во взрослой жизни разнообразие рисков возрастает. Это риски утраты трудоспособности – потери заработка в результате производственных травм и заболеваний. С приобретением имущества появляются риски его потери в результате пожаров, наводнений, краж. Использование имущества, например, автомобиля, связано с риском причинения вреда окружающим и расходов на возмещение причинённого вреда. В старости увеличиваются риски заболеваний и серьёзных травм.

Страхование является лишь одним из способов управления рисками, но способом универсальным. Необходимо понимать, что страхование не сохраняет само имущество или здоровье человека. Они продолжают подвергаться риску. Но если риск непосредственно подействует на них и произойдёт страховой случай, то страхование возместит человеку его материальные и финансовые потери, поможет восстановить здоровье и утраченное имущество.

Лица, заключающие договоры со страховщиками для передачи им своих рисков и участвующие в образовании страхового фонда, называются

страхователями. Страхователи могут заключить договор страхования в свою пользу или в пользу своих родственников или работников, если они у них есть. Люди, чьи интересы застрахованы по договору страхования, называются застрахованными. Любой страхователь и застрахованный могут назначить выгодоприобретателя для получения вместо себя страховой выплаты при наступлении страхового случая.

В страховом бизнесе участвуют страховые агенты, которые от имени страховщиков заключают договоры страхования, и страховые брокеры, которые выбирают лучшего страховщика для страхователя.

1.4.1.2. Чем регулируется страховая сфера

Страховое законодательство в России основано на главе 48 Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и ещё нескольких десятках законов и нормативных актов.

С 2013 года контроль и надзор за страховой деятельностью в России осуществляется Центральным банком Российской Федерации (Банком России).

Полный перечень нормативных актов представлен на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://www.cbr.ru> и может быть найден там через форму поиска, используя ключевые слова: «Нормативные акты, регулирующие деятельность в сфере страхования».

1.4.1.3. Термины и определения

Для лучшего понимания следующего материала необходимо разобраться в терминах и определениях:

Страхователи – юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования, либо являющиеся страхователями в силу закона.

Страховщики – страховые организации и общества взаимного страхования, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления деятельности по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию и получившие лицензии на осуществление соответствующего вида страховой деятельности.

Страховые агенты – физические или юридические лица, осуществляющие деятельность на основании гражданско-правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями. СА должны обладать и предоставлять необходимую информацию о деятельности страховщика.

Страховые брокеры – юридические лица (коммерческие организации) или индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования по поручению страхователей от своего имени, но за счет этих лиц либо совершению действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования от имени и за счет страхователей или страховщиков.

Страховой риск – предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Событие должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления.

Страховая премия (страховой взнос) – плата за страхование, которую страхователь (выгодоприобретатель) обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, установленные договором страхования.

Страховой тариф – ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска, а также других условий страхования, в том числе наличия франшизы и ее размера в соответствии с условиями страхования.

Страховой случай – совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату.

Страховая сумма – сумма, в пределах которой страховщик обязуется выплатить страховое возмещение при наступлении страхового случая. Определяется соглашением страхователя со страховщиком (в отдельных случаях – федеральным законом). Является важнейшим фактором, влияющим на размер страховой премии.

Страховое возмещение – возмещение страхователю (выгодоприобретателю) причиненных вследствие наступления страхового случая убытков в пределах определенной договором страховой суммы.

Страховая выплата – денежная сумма, которая выплачивается страховщиком страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

Франшиза – часть ущерба, не выплачиваемая страховой компанией при наступлении страхового случая. Бывает условной и безусловной. При безусловной франшизе клиенту будет возмещен ущерб в любом объеме за минусом суммы франшизы. При условной франшизе страховщик возмещает ущерб в полном объеме без каких-либо вычетов в пределах лимита своей ответственности, если ущерб превышает величину франшизы. Если ущерб меньше суммы условной франшизы, то страховщик ничего не возмещает.

Период для отказа от договора (период охлаждения/ожидания) – период, в рамках которого потребитель имеет право отказаться от заключенного договора без объяснения причин. В случае такого отказа никакие штрафы не взимаются, удерживается только часть страховой премии, пропорционально прошедшему с начала страхования времени.

1.4.1.4. Виды страхования

Гражданский кодекс Российской Федерации допускает проведение страхования в *обязательной* и *добровольной* форме.

Применительно к обязательному страхованию федеральные законы могут возложить на указанных в нём лиц обязанность страховать:

- жизнь, здоровье или имущество определённых этим законом лиц на случай причинения вреда их жизни, здоровью или имуществу;
- риск своей гражданской ответственности.

Обязательное и добровольное страхование осуществляется путём заключения письменного договора. Формы договора страхования могут быть разными: договор, подписанный двумя сторонами, либо страховой полис (свидетельство, сертификат, квитанция), но это должен быть документ, подписанный страховщиком и страхователем. В обязательном государственном страховании, например, страховании военнослужащих или пенсионном страховании, письменная форма договора не требуется. Подтверждением такого страхования является факт военной службы или работа по договору.

Добровольные виды страхования.

Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет две отрасли страхования: *личное и имущественное*.

По договорам имущественного страхования могут быть застрахованы:

- 1) риск утраты или повреждения имущества;
- 2) риск ответственности, возникающей вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц;
- 3) риск убытков от предпринимательской деятельности.

Запрещено страховать:

- 1) противоправные, т. е. нарушающие законы, интересы;
- 2) убытки от участия в играх, лотереях и пари;
- 3) расходы, к которым страхователь может быть принуждён в целях освобождения заложников.

Адвокат из Северной Каролины купил коробку дорогих сигар и застраховал их буквально от всего. После того, как сигары были выкурены, адвокат потребовал возмещения ущерба, мотивируя это тем, что сигары пострадали от пожара. Страховщики платить отказались, но юрист выиграл суд, сумев доказать, что этот страховой случай не противоречит договору и получил \$15 тысяч. Однако юристы страховой компании оспорили решение суда на том основании, что клиент намеренно уничтожил застрахованное имущество. За мошенничество адвокат получил 2 года тюрьмы и выплатил \$24 тысячи штрафа.

*Информационно-развлекательный блог BigPicture.ru –
<http://bigpicture.ru/?p=586059>*

Имущество можно застраховать в пользу другого лица (так называемого выгодоприобретателя), например, банка, который выдал кредит на его покупку и имеет страховой интерес в этом имуществе.

К личному страхованию относятся страхование жизни и пенсий, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование. В международной страховой практике страхование от несчастных случаев и болезней и медицинское страхование объединяют в страхование здоровья.

Самый дорогой страховой полис имеет режиссер Стивен Спилберг, который застраховал свою жизнь на \$1,2 млрд.

ЗАО «Редакция газеты «Московский Комсомолец» электронное периодическое издание «МК.ru» – <http://www.mk.ru/editions/daily/article/2007/10/14/75684-agent-bez-straha-i-upreka.html>

Личное страхование обеспечивает восстановление доходов людей, утративших трудоспособность по возрасту или вследствие болезни/травмы.

Страхование ответственности обеспечивает сохранение денежных средств страхователей, случайно причинивших ущерб имуществу или вред здоровью посторонних лиц, возмещая этим потерпевшим лицам их потери. Многие виды гражданской ответственности страхуются в обязательном порядке.

Страхование предпринимательских и финансовых рисков защищает от разорения дело, в которое вложены деньги и труд многих людей.

В России основные социальные риски (заболеваний и утраты трудоспособности) населения страхует государство за счёт обязательных страховых взносов в бюджет. Обязательные взносы платят все предприятия с наёмными работниками. От остальных рисков люди могут защититься самостоятельно, купив нужную им страховую защиту у коммерческих страховщиков.

При страховании имущества или предпринимательского риска страховая сумма не должна превышать их действительной(страховой) стоимости. Такой стоимостью считается:

- 1) для имущества – его действительная стоимость в месте его нахождения в день заключения договора страхования;
- 2) для предпринимательского риска – убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь понёс бы при наступлении страхового случая.

Можно застраховать жизнь ребенка на случай достижения возраста поступления в вуз – такой вид страхования называется накопительным страхованием жизни. При регулярной уплате относительно небольших ежемесячных страховых взносов, к совершеннолетию ребенка можно накопить сумму, достаточную для платного обучения в хорошем университете.

В отличие от банковского договора депозитного вклада, накопительное страхование жизни позволяет получить страховое обеспечение полностью в любой момент действия договора, если страховой случай наступил. Депозитный вклад тоже можно отозвать досрочно, но накопленный доход при этом будет потерян.

Наряду с личными рисками на человека действуют риски утраты имущества.

Самое ценное имущество в российских семьях – это квартира или дом. На втором месте – автомобиль. Автомобили страхуют многие семьи. В Москве уровень охвата семей автострахованием превышает 50% и постепенно снижается по мере удалённости от мегаполиса. В основном это связано с недостатком денег и желанием сэкономить на страховании.

Первый автомобиль был застрахован в 1901 году. В то время автомобили были еще совсем новым видом транспорта, поэтому никаких специальных полисов или условий страхования еще не существовало. Владельцу машины выписали обычный морской полис на основании того, что автомобиль – это корабль, который осуществляет движение по суше.

*Информационно-развлекательный блог BigPicture.ru –
<http://bigpicture.ru/?p=586059>*

Если загородный дом или дачу следует страховать целиком, то в квартире в многоквартирном доме обычно страхуют отделку, бытовую технику и домашнее имущество. Именно они в наибольшей степени страдают при пожаре или заливании водой.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) в развитых зарубежных странах используется для дополнения обязательного социального страхования здоровья. Иногда ДМС применяют для замещения социальных медицинских программ, если страхователь не желает или не может ими воспользоваться. В России ДМС часто замещает обязательное медицинское страхование (ОМС). По программам ДМС застрахованные лица получают медицинскую помощь по обычным заболеваниям, но в более комфортабельных условиях и у более квалифицированных врачей.

Можно также отметить накопительное страхование жизни в виде пенсионного страхования.

Учитывая, что в настоящее время обязательное пенсионное страхование пока ещё не может обеспечить большую пенсию, увеличить собственную пенсию можно за счёт дополнительного пенсионного

страхования из личных средств. Для этого надо выбрать надёжный негосударственный пенсионный фонд или страховщика и заключить с ним договор дополнительного пенсионного страхования. Это надо сделать в молодости, чтобы успеть накопить страховую сумму, достаточную для обеспеченной жизни на пенсии.

Обязательные виды страхования.

Важно помнить, что обязательность того или иного страхования может быть установлена только федеральным законом.

В России законодательно установлена обязанность страховать свою гражданскую ответственность для отдельных лиц: автовладельцев, перевозчиков пассажиров, владельцев опасных объектов (шахт, металлургических предприятий, гидротехнических сооружений, нефте- и газопроводов и др.). Свою профессиональную ответственность (ответственность за причинение вреда своим клиентам в ходе профессиональной деятельности) обязаны страховать нотариусы, оценщики, арбитражные управляющие, таможенные брокеры и некоторые другие должностные лица.

Для некоторых видов деятельности, например, туристической, федеральный закон требует от организаторов такой деятельности (туроператоров) наличия финансовой гарантии. Такой гарантией может быть договор страхования ответственности.

В обязательном социальном страховании страховщиками являются специальные государственные организации – внебюджетные фонды. В медицинском страховании это Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, в пенсионном – Пенсионный фонд Российской Федерации, в социальном (от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством) – Фонд социального страхования Российской Федерации. По обязательному пенсионному страхованию и страхованию от несчастных случаев и временной нетрудоспособности застрахованы все

работающие, за которых уплачиваются страховые взносы, а по обязательному медицинскому страхованию – все граждане.

Основная цель обязательного медицинского страхования (ОМС) состоит в обеспечении граждан гарантированной медицинской, лекарственной и профилактической помощью за счёт страховых взносов, уплачиваемых работодателями в Пенсионный фонд Российской Федерации (далее эти взносы перечисляются в Федеральный фонд ОМС) за наёмных работников и региональными бюджетами за неработающих граждан в территориальные фонды ОМС.

Минимальные стандарты и качество медицинской помощи в ОМС устанавливаются Федеральной программой государственных гарантий оказания гражданам России бесплатной медицинской помощи и её составной частью – базовой программой ОМС.

Следует помнить, что полис ОМС обладает силой лишь на территории России. За границей программы ОМС не действуют. Поэтому при поездке за границу необходимо застраховаться от несчастных случаев и болезней.

Ещё одним видом обязательного страхования, которому следует уделить отдельное внимание, является обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО).

Ключевым актом, регулирующим данный вид страхования является Федеральный закон от 25 апреля 2002 года № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Правила обязательного страхования ответственности владельцев транспортных средств (далее – Правила ОСАГО) являются едиными для всех страховых компаний и устанавливаются постановлением Правительства Российской Федерации.

Данными правилами определены многие ключевые для страхователя моменты – в частности перечень документов, который необходимо представить в страховую компанию для получения страховой выплаты,

действия потерпевшего и страховщика для определения ее размера. Определение размера страховой выплаты при причинении вреда потерпевшим производится страховщиком также в соответствии с требованиями, установленными Правилами ОСАГО.

Страховые премии по ОСАГО рассчитываются страховщиками как произведение базовых ставок и коэффициентов страховых тарифов в соответствии с установленным Банком России порядком.

Базовые ставки страховых тарифов устанавливаются в зависимости от технических характеристик, конструктивных особенностей и назначения транспортных средств, существенно влияющих на вероятность причинения вреда при их использовании и на потенциальный размер причиненного вреда.

Коэффициенты, входящие в состав страховых тарифов, устанавливаются в зависимости от следующих основных показателей:

- а) территории (региона) преимущественного использования транспортного средства;
- б) наличия или отсутствия фактов выплат по предыдущим полисам ОСАГО;
- в) технических характеристик транспортных средств;
- г) сезонного использования транспортных средств.

При расчете страховой премии при заключении договора ОСАГО применяется система Бонус-Малус, учитывающая аккуратность вождения за прошедший период. К аккуратному водителю применяется «бонус», как следствие, безаварийные водители платят за обязательное страхование намного меньше водителей-аварийщиков.

Также к особенностям ОСАГО можно отнести возможность прямого возмещения убытков – когда возмещение вреда имуществу потерпевшего осуществляется страховщиком, который застраховал гражданскую ответственность потерпевшего, а он уже потом самостоятельно урегулирует вопросы со страховой компанией виновника дорожно-транспортного происшествия.

С начала 2017 года все страховые компании, имеющие лицензию на ОСАГО, обязаны продавать полисы также в электронном виде – на своих официальных сайтах. Данная мера призвана решить вопрос с доступностью ОСАГО в регионах, где страховые компании в последние годы шли на различные уловки, чтобы не продавать полисы ОСАГО, либо принуждали потребителей к покупке вместе с ОСАГО дополнительных полисов.

Также к немаловажным новшествам для владельцев полисов ОСАГО необходимо отнести замену денежной компенсации ремонтом транспортного средства, если ОСАГО было оформлено после 28 апреля 2017 года. Страховые компании будут самостоятельно организовывать ремонтные работы автомобиля, выплачивая денежную компенсацию в исключительных случаях.

Помимо Банка России ключевую роль в сфере ОСАГО играет Российский Союз Автостраховщиков (РСА), который является единым общероссийским профессиональным объединением страховщиков, осуществляющих обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

На сайте РСА (<http://www.autoins.ru>) есть возможность проверить по номеру подлинность полиса ОСАГО. Также в РСА можно направлять жалобы на действия страховщиков по ОСАГО.

Ещё одной важной функцией РСА является то, что данное объединение осуществляет компенсационные выплаты – т.е. в тех случаях, когда страховая компания виновника лишилась лицензии или обанкротилась, а также в случае неизвестности лица, ответственного за причинение вреда или в случае отсутствия у причинителя вреда договора ОСАГО (по последним двум случаям компенсации подлежит только вред жизни и здоровью).

Самые низкие тарифы КАСКО – в среднем около 2,5% от стоимости автомобиля – установлены в Швейцарии, что обусловлено высокой культурой вождения. Частота страховых случаев по каско в этой стране составляет 40–60% (в России – в среднем 75%). Одни из самых высоких тарифов на каско – в Италии, до 6%: эмоциональные итальянцы ездят довольно агрессивно, убыточность страховых компаний по каско там превышает 100%. А в Англии водитель, отъездивший не менее двадцати лет без ДТП, в последующие годы получает автостраховку бесплатно (если, конечно, продолжает оставаться безубыточным клиентом для страховой компании).

*Интернет-портал «Страхование сегодня» (МИГ) –
<http://www.insur-info.ru/press/114926/>*

1.4.1.5. Как правильно выбрать страховую компанию

Чтобы страховая защита была успешной и была уверенность в получении страховой выплаты, надо правильно выбирать страховщика. В первую очередь надо проверить наличие лицензии.

Лицензия является государственным документом, который удостоверяет право страховщика (брокера) заниматься страховой (брокерской) деятельностью. С 2013 года лицензии выдаёт Банк России, до этого – Федеральная служба по финансовым рынкам и Федеральная служба страхового надзора.

Другим критерием выбора является финансовая устойчивость.

Оценить финансовую устойчивость страховщика можно с помощью показателей его работы. Страховщики, долго работающие на рынке, более надёжны. Крупные страховщики с большими объёмами страховых взносов также зачастую более надёжны, чем мелкие. Надо обращать внимание и на финансовый результат (прибыль) страховщика. Страховщик с убытками ненадёжен.

Для добровольного медицинского страхования следует выбирать страховщиков с большими объёмами премии. У них отлаженные технологии и большой выбор медицинских клиник.

Собственные клиники у страховщика, с одной стороны, преимущество – медики не смогут навязывать дополнительные платные услуги. Но с другой стороны, в собственных клиниках страховщика застрахованные могут недополучить необходимые им медицинские услуги в связи с жёстким режимом экономии страховщиков. Поэтому при выборе страховщика по ДМС следует учитывать наличие у него договоров с теми клиниками, куда хочется попасть для лечения.

В имущественном страховании выбор страховщика сложнее, поэтому можно рекомендовать следующие дополнительные показатели:

1. Финансовый результат (прибыль) по итогам прошлых 3–5 лет. Эти данные должны быть на сайте страховщика.

2. Средний коэффициент выплат, равный отношению страховых выплат к страховой премии по итогам прошлых 3–5 лет. Если значение коэффициента выплат больше 1, то страховщик ненадёжен. Если меньше 0,6, то это позволяет предположить завышение страховых тарифов или занижение страховых выплат. Лучше выбирать страховщика со значениями коэффициента в диапазоне 0,7–0,9, что соответствует правильному расчёту страхового тарифа.

Необходимо отметить, что большинство страхователей продолжают выбирать страховщиков по цене. Это неправильно и нередко приводит к задержкам выплат из-за нехватки у страховщика средств при наступлении страховых случаев. При прочих равных условиях цена страховой услуги зависит от политики страховщика, стратегии его развития и других неизвестных страхователю обстоятельств.

Примерно рассчитать размер своей страховой премии можно с помощью страховых калькуляторов, которые есть на сайтах многих страховщиков. Они позволяют рассчитать страховую премию по некоторым видам страхования (по автокаско – обязательно) в зависимости от индивидуальных особенностей рисков.

В массовых видах добровольного страхования (автомобили, дома и квартиры, от несчастных случаев) индивидуальный тариф страхователя рассчитывается представителем страховщика на основе среднего (базового) тарифа. К базовому тарифу применяются поправочные коэффициенты, учитывающие индивидуальные особенности риска (строительные материалы дома, марка автомобиля, пол, возраст, состояние здоровья страхователя и т.д.).

В страховании жизни расчёт тарифа сложен и вручную его не проводят. Надо обращаться к страховщику, но при этом выяснить, какие факторы риска он учитывал, а главное – какой уровень инвестиционной доходности страховщик закладывает в расчёты. Тогда можно сравнить, что выгоднее для накопления денег – договор накопительного страхования жизни или депозитный вклад в банке.

В добровольном медицинском страховании вместо тарифа рассчитывают стоимость программы страхования исходя из набора медицинских услуг и цен на них, которые устанавливает медицинское учреждение. Одна и та же программа для людей старше 60 лет будет стоить в среднем в 1,5 раза дороже, чем для 40-летних. Для детей и подростков обычно предлагаются специальные программы, учитывающие особенности болезней и их лечения в этом возрасте. Содержание и стоимость типовых программ ДМС есть на сайтах медицинских страховщиков. Можно сравнить их с программами медицинского прикрепления, предлагаемыми медицинскими учреждениями, и выбрать нужную программу.

1.4.1.6. Заключение договора

После определения рисков, которые предстоит застраховать, и выбора надёжной страховой компаний (или нескольких компаний), приходит черед определения условий заключения договора.

Необходимо отметить, что страхователь обязан предоставить правдиво и полно всю необходимую информацию по риску. Это называется принципом высшей добросовестности в страховании.

Договор считается заключённым только при соглашении сторон по всем существенным условиям. Статья 942 Гражданского кодекса Российской Федерации устанавливает четыре существенных условия договора страхования, три из которых являются общими для имущественного и личного страхования:

- 1) характер страхового случая (перечень страховых случаев);
- 2) страховая сумма;
- 3) срок действия договора страхования.

Четвёртое условие для имущественного страхования – имущество или имущественный интерес, который страхуется, для личного страхования – застрахованное лицо.

В отличие от обязательных, индивидуальные условия вносятся в договор по желанию сторон. Индивидуальные условия в договорах страхования обычно касаются отдельных рисков. Обычно это исключения из страховых рисков (случаев), причём такие индивидуальные условия имеют преимущество перед общим содержанием договора. Индивидуальные условия договора надо прочитать очень внимательно.

Часто все особенности страховых случаев и порядок действий при их наступлении в договоре страхования подробно не описываются. В договоре делается ссылка на правила страхования, которые должны прилагаться к договору. При ссылке на правила в страховом договоре или полисе делается отметка, что страхователь получил правила страхования, ознакомился и согласился с ними. Поэтому в своих интересах страхователь должен прочитать и понять договор и правила страхования.

Страхователь по договору страхования имеет право:

- на получение страховой выплаты при страховом случае в пределах страховой суммы и с учётом конкретных условий договора;

- на изменение условий страхования в договоре в части изменения страховой суммы или объёма ответственности, если иное не оговорено в правилах страхования;
- на досрочное расторжение договора страхования;
- на замену застрахованного лица в договоре личного страхования, но лишь с согласия самого застрахованного и страховщика.

Наряду с правами страхователь имеет и обязанности. Главная – уплата страховой премии. Неисполнение этой обязанности страхователя может быть обжаловано через суд.

Все остальные обязанности страхователя не подлежат судебному обжалованию, поскольку страхователь выполняет их в своих собственных интересах, чтобы обеспечить себе страховую защиту.

При невыполнении этих обязанностей страховая выплата может быть уменьшена и даже отменена.

Безусловное право страховщика досрочно прекратить договор в Гражданском кодексе Российской Федерации не предусмотрено. На практике страховщики включают в договор страхования условие, что договор страхования прекращает действие, если страхователь не уплатил вовремя страховые взносы. Однако если страхователь уже уплатил часть взносов, то расторжение страховщиком договора из-за неуплаты оставшейся части можно оспорить в суде. Гражданский кодекс Российской Федерации предусматривает, что в этом случае страховщик вправе при определении размера страховой выплаты зачесть сумму просроченного страхового взноса.

Страхователь вправе отказаться от договора страхования в любое время. Если причина отказа вызвана прекращением действия риска, например, при продаже застрахованного имущества, то страховщик имеет право удержать часть полученной страховой премии, пропорциональную времени, в течение которого действовал договор страхования. Иные условия досрочного расторжения договора регулируются правилами страхования или устанавливаются в договоре.

Если страхователь теряет страховой договор или полис в период действия договора страхования, то страховщик выдаёт ему дубликат.

Страховщик имеет право ограничить свою ответственность перед страхователем в отдельных случаях. Они называются форс-мажорными обстоятельствами (ст. 964 Гражданского кодекса Российской Федерации). Это обстоятельства непреодолимой силы, которые не могут быть предусмотрены, предотвращены или устранены какими-либо мероприятиями и которые исключаются из сферы ответственности сторон по договору. Страховщик освобождается от страховой выплаты, если страховой случай наступил вследствие:

- воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения;
- военных действий, а также манёвров или иных военных мероприятий;
- гражданской войны, народных волнений всякого рода или забастовок, а также изъятия или уничтожения застрахованного имущества по распоряжению государственных органов;
- совершения страхователем и застрахованным противоправных действий;
- умышленных действий страхователя, застрахованного или выгодоприобретателя для наступления страхового случая, кроме случаев самоубийства при договоре личного страхования, если договор уже действовал не менее двух лет (ст. 963 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Для снижения цены страхования может быть использован ряд приемов: Франшиза, которая в страховании бывает условная и безусловная.

При безусловной франшизе все убытки уменьшаются на величину франшизы, а убытки, меньшие франшизы, не оплачиваются. При условной франшизе не оплачиваются убытки, меньшие франшизы, а большие убытки оплачиваются полностью. Применение франшизы уменьшает тариф, но

рассчитано на страхователей, с которыми не происходят мелкие страховые случаи (повреждения остекления, царапины и небольшие повреждения корпуса и т. п.), т. е. на опытных водителей. Но таких страхователей немного. Поэтому установление франшизы чаще оказывается выгоднее страховщикам.

Другой способ снизить величину цены страхования имущества – застраховать его не от всех рисков, предлагаемых страховщиком, а только от основных, которые страхователь считает для себя важными. Например, можно отказаться от страхования автомобиля от угона и хищения, если его автомобиль ночью находится на охраняемой стоянке и оборудован надёжной противоугонной системой.

Важным вопросом для цены страхования является выбор страховой суммы и условий страхования. При страховании имущества страховая сумма не должна превосходить его действительную (страховую) стоимость. Если страховать на полную страховую сумму (равна действительной стоимости имущества) дорого, то можно применить следующие способы удешевления страховой защиты:

- 1) застраховать на меньшую сумму без дополнительных условий. Размер страховой премии при этом уменьшится пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости, но точно так же будут уменьшаться и страховые выплаты;
- 2) застраховать в системе первого риска. Первый риск (убыток), если его величина меньше страховой суммы, оплачивается полностью, второй – не более оставшейся части страховой суммы и т. д., пока не будет исчерпана вся страховая сумма.

В добровольном личном страховании и страховании ответственности страховая сумма устанавливается по соглашению страхователя и страховщика. Размер страховой суммы должен обеспечить страховые интересы страхователя (и застрахованных) в компенсации вреда, причинённого страховым случаем.

В обязательном страховании страховая сумма устанавливается федеральным законом.

1.4.1.7. Защита прав страхователей

Основные проблемы нарушения прав страхователей возникают при наступлении страхового случая и могут быть вызваны как недобросовестным поведением страховой компании, так и ошибочными действиями страхователя.

При наступлении страхового случая страхователь обязан:

- принять необходимые меры для предотвращения и устранения причин, способствующих возникновению дополнительного ущерба;
- в течение установленного срока известить страховщика о происшествии;
- подать письменное заявление о выплате страхового возмещения;
- предоставить страховщику всю необходимую информацию об ущербе, включая документы для установления факта страхового случая и определения размера ущерба. Если такой информации у него нет, то страхователь должен оказать содействие страховщику в получении необходимых документов;
- дать страховщику возможность проводить осмотр и обследование застрахованного объекта, а также расследование в отношении причин страхового случая и размера убытков.

Если заявление о страховом случае не поступило страховщику в установленный договором срок без уважительных причин, то страховщик имеет право отказать в выплате.

При получении заявления от страхователя о выплате страховщик обязан:

- обеспечить осмотр объекта страхования, составить акт о страховом случае при участии страхователя;
- произвести расчёт ущерба;

- произвести страховую выплату.

При необходимости страховщик направляет запрос в компетентные органы (полицию, противопожарную службу, МЧС России и т. п.) о подтверждении факта и причин наступления страхового случая. Страховщик имеет также право участвовать в спасении и сохранении застрахованного объекта, принимая необходимые для этого меры или указывая страхователю на необходимость их принятия. Но эти действия страховщика не могут однозначно рассматриваться как признание его обязанности выплачивать страховое возмещение.

Если страховщик занижает сумму выплаты, страхователь имеет право провести независимую экспертизу и по её результатам предъявить претензию страховой компании с требованием о выплате недостающей суммы. Отказ страхователь имеет право обжаловать в суде.

Значительная часть страхователей (от 20 до 30%, по разным оценкам) остаётся недовольными страховыми выплатами. Недовольные страхователи могут обращаться с жалобами в страховой надзор (Центральный банк Российской Федерации), Российский союз автостраховщиков (по случаям моторного страхования) и в суд. Сегодня страхователей и застрахованных защищает Федеральный закон от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

В России работает несколько общественных организаций по защите прав страхователей. Цель этих организаций – повышение финансовой грамотности страхователей, консультации, бесплатная правовая поддержка страхователей и застрахованных в спорах со страховщиками.

Юристы организаций по защите прав страхователей рекомендуют страхователям делать и хранить копии всех бумаг, которые переданы страховщику для оформления страховой выплаты. Следует требовать от страховщика проставлять отметку на каждой копии о том, что документ принят им в работу, и дату, когда это сделано.

Если в страховой выплате страховщик отказал, надо потребовать, чтобы отказ был в письменном виде.

В современной страховой практике судебных споров не избежать. И не только потому, что встречаются сложные и спорные ситуации, требующие судебного разбирательства. Просто некоторые страховщики в погоне за доходами занижают размеры страховых выплат или вовсе отказывают в выплате. При этом они по опыту знают, что многие из обиженных страхователей не захотят терять время в суде и не будут подавать иски.

Основные выводы:

1. В течение жизни человек подвержен влиянию различных рисков, от которых наиболее эффективно можно защититься путём страхования от их наступления.
2. Страхование основывается на распределении рисков среди большого количества людей, когда из их сравнительно небольших страховых взносов формируется фонд, откуда потом осуществляются выплаты тем, кто пострадал негативных событий.
3. Существуют обязательные и добровольные виды страхования. Обязательное страхование может быть установлено только федеральными законами (например, страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств).
4. Застраховать можно жизнь, здоровье, имущество (в том числе убытки), а также свою ответственность.
5. Необходимо выбирать надёжную страховую компанию. Информацию о страховых компаниях можно узнать на сайте Банка России (www.cbr.ru). Нельзя обращать внимание только на дешевизну страхового полиса, поскольку в большинстве случаев самые низкие цены предлагают страховые компании, не обладающие достаточной устойчивостью и от которых сложнее получить страховое возмещение в полном объёме при наступлении страхового случая. В первую очередь важна финансовая устойчивость и надёжность компании.
6. Все основные условия страхования (страховые случаи и исключения из них, порядок и условия получения выплаты и т.д.) содержатся в одном документе – Правилах страхования – которые необходимо тщательно прочитать перед заключением договора.
7. Можно уменьшить стоимость полиса путём уменьшения стоимости застрахованного имущества, использованию франшизы или страхования по системе первого риска.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чём отличие страховой премии от страхового тарифа?
2. Что запрещено страховать?
3. Чем устанавливается обязательность страхования?
4. Назовите основные показатели, влияющие на величину тарифа по обязательному страхованию автогражданской ответственности (ОСАГО).
5. В каких случаях Российский союз автостраховщиков осуществляет компенсационные выплаты потерпевшим в результате ДТП?
6. Назовите четыре существенных условия договора страхования, для имущественного и личного страхования.
7. В каких общих случаях страховая компания освобождается от выплаты страхового возмещения?
8. За счёт чего можно снизить стоимость страховки?
9. Что обязан сделать страхователь при наступлении страхового случая, чем это установлено?

Глава 1.5 Финансы государства (региона, муниципалитета), налоги, социальное обеспечение граждан. Налогообложение, финансовая поддержка сельхозпроизводителей

Данная глава направлена на то, чтобы сформировать общее понимание устройства финансов государства, основных направлений их формирования и использования. Эта проблематика выходит за рамки финансовой грамотности в узком смысле слова (знания основ функционирования финансовых рынков и финансовых инструментов), однако она очень важна для формирования разумного и ответственного финансового поведения гражданина.

В первом параграфе рассказывается об устройстве бюджетной и налоговой системы Российской Федерации в целом, включая федеральный, региональный и местный уровни, осуждаются источники формирования доходов бюджетов и направления их расходов, вводится понятие внебюджетных фондов, дается краткая характеристика бюджетного процесса. Во втором параграфе рассматриваются вопросы налогообложения граждан и организаций, подробно анализируется основной налог с граждан – НДФЛ.

Третий параграф описывает систему социального обеспечения граждан в Российской Федерации, включая различные формы социального страхования (пенсионное – вкратце, поскольку этой теме посвящена отдельная глава Учебного пособия, медицинское, от временной нетрудоспособности, от несчастного случая на производстве и др.), поддержку семей с детьми, безработных, малоимущих граждан и др.

§ 1.5.1. Бюджетная и налоговая системы в Российской Федерации (федеральный, региональный, местный уровни)

1.5.1.1. Общие положения. Основные понятия

Бюджет – это доходы и расходы семьи, организации или государства за определенный период. Бюджет на будущий период – это финансовый план,

перечень ожидаемых доходов и расходов, прогнозируемых в соответствующем периоде, причем доходы и расходы должны быть сбалансированы между собой. Бюджет прошедшего периода – это фактически полученные за данный период доходы и понесенные расходы, иначе говоря, это результаты исполнения запланированного бюджета.

Если семейный бюджет у многих людей реализуется без четкого планирования (члены семьи примерно знают свои ожидаемые доходы и необходимые расходы и просто используют деньги по мере их поступления, стараясь сводить концы с концами), то государство так жить не может: слишком велики объемы финансовых потоков и слишком серьезны последствия ошибок. Поэтому на федеральном, региональном (субъекты Российской Федерации) и муниципальном уровне ежегодно составляются подробные планы получения и расходования средств с разбивкой по источникам дохода и направлениям расходования. Затем они исполняются, при необходимости корректируются, затем подводятся итоги исполнения бюджета, и снова начинается процесс составления бюджета на следующий год. Не только Российская Федерация в целом, но и каждый субъект Российской Федерации и каждое муниципальное образование имеют свой бюджет.

Вопросы формирования и исполнения бюджетов в России регулируются специальным законом – Бюджетным кодексом Российской Федерации (БК РФ). Он устанавливает общие принципы организации и функционирования бюджетной системы России, определяет основы бюджетного процесса и межбюджетных отношений в Российской Федерации. Кроме того, на федеральном уровне ежегодно принимаются законы о федеральном бюджете на очередной год и плановый период на два следующих года, о бюджетах внебюджетных фондов, а на региональном и муниципальном уровне – законы и муниципальные правовые акты о соответствующих региональных и муниципальных бюджетах.

Введем несколько полезных понятий и терминов, используемых в БК РФ:

- *бюджет* – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления;
- *бюджетная система Российской Федерации* – совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- *бюджетный процесс* – деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности;
- *дефицит бюджета* – превышение расходов бюджета над его доходами;
- *профицит бюджета* – превышение доходов бюджета над его расходами;
- *государственный или муниципальный долг* – обязательства, возникающие из государственных или муниципальных заимствований и другие обязательства, принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием (внешний долг – обязательства в иностранной валюте, внутренний долг – обязательства в рублях);
- *расходные обязательства* – обязанности публично-правового образования (то есть Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования) предоставить

физическому или юридическому лицу, или иному публично-правовому образованию средства из соответствующего бюджета;

- *межбюджетные отношения* – взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса;
- *финансовые органы* – Министерство финансов Российской Федерации; органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие составление и организацию исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации; органы и должностные лица местных администраций муниципальных образований, осуществляющие составление и организацию исполнения местных бюджетов.

Бюджетная система Российской Федерации основана на следующих принципах:

- единства бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- самостоятельности бюджетов;
- равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- полноты отражения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов;
- сбалансированности бюджета;
- эффективности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- прозрачности (открытости);
- достоверности бюджета;
- адресности и целевого характера бюджетных средств;

- подведомственности расходов бюджетов;
- единства кассы.



Рис. 1.5.1 Бюджетная система Российской Федерации³⁵

Согласно закону «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов», утверждены следующие основные характеристики федерального бюджета на 2017 год:

- 1) прогнозируемый общий объем доходов федерального бюджета – 13,487 трлн рублей;
- 2) общий объем расходов федерального бюджета – 16,240 трлн рублей;
- 3) нормативная величина Резервного фонда – 6 076 трлн рублей;
- 4) верхний предел государственного внутреннего долга России на 1 января 2018 года – 10 351 трлн рублей;
- 5) верхний предел государственного внешнего долга России на 1 января 2018 года – 53,6 млрд долларов США, или 48,7 млрд евро;
- 6) дефицит федерального бюджета – 2,753 трлн рублей.

При этом прогнозируемый объем валового внутреннего продукта равен 86,806 трлн рублей, а прогнозируемый уровень инфляции – 4%.

Федеральный закон от 19 декабря 2016 года № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»

³⁵ Размещен на Едином портале бюджетной системы Российской Федерации – www.budget.gov.ru

1.5.1.2. Доходы бюджетов. Налоговая система Российской Федерации

Современное государство имеет много различных функций: оказание государственных услуг, обеспечение обороноспособности и общественной безопасности, реализация экономической и социальной политики и др. Для выполнения этих функций требуются значительные денежные средства, поэтому государству необходимо иметь устойчивые источники доходов.

Главным из этих источников являются разнообразные налоги с граждан и юридических лиц. С точки зрения экономической теории налоги – это плата за те общественные блага, которые государство предоставляет своим гражданам.

Система налогообложения в России регулируется не Бюджетным кодексом, а Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ).

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

От налогов следует отличать сборы. Под *сбором* понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов тех или иных действий со стороны государственных органов или органов местного самоуправления, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого необходима для ведения на определенной территории отдельных видов предпринимательской деятельности.

В Российской Федерации различаются *федеральные* налоги и сборы, *региональные* налоги, *местные* налоги и сборы. Здесь есть ряд тонкостей, в которых необходимо разобраться.

Любые налоги и сборы, будь то федеральные, региональные или местные, не могут устанавливаться, если они не предусмотрены Налоговым кодексом Российской Федерации. Иначе говоря, субъект федерации не может

вдруг ввести «налог на бороды», а муниципальное образование – «налог на окна», если Налоговый кодекс Российской Федерации таких налогов не «знает».

В чем же тогда разница между федеральными, региональными и местными налогами? Федеральные налоги и сборы установлены Налоговым кодексом Российской Федерации напрямую и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации. При этом часть доходов от федеральных налогов идёт непосредственно в федеральный бюджет, а часть – в региональные и даже местные бюджеты.

Региональные налоги должны быть не только упомянуты в Налоговом кодексе Российской Федерации, но и указаны в соответствующих законах субъектов федерации, и они обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов федерации. При этом у законодательных органами субъектов федерации могут быть возможности определения отдельных элементов налогообложения – это налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, если эти элементы налогообложения не установлены Налоговым кодексом Российской Федерации. Иными словами, региональные власти могут до некоторой степени менять параметры взимаемых региональных налогов, предоставлять налоговые льготы. Доходы от региональных налогов идут частично в региональные, частично в местные бюджеты.

Местные налоги и сборы устанавливаются Налоговым кодексом Российской Федерации и нормативными правовыми актами муниципальных образований, поселений (муниципальных районов), городских округов (внутригородских районов), они обязательны к уплате на соответствующих территориях. местные органы власти могут, как и в случае с региональными налогами, до определенных пределов менять параметры местных налогов, устанавливать их ставки, предоставлять налоговые льготы. Соответствующие доходы в полном объеме поступают в местные бюджеты.

К *федеральным налогам и сборам* относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина.

К *региональным налогам* относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

К *местным налогам и сборам* относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- торговый сбор.

Некоторые из этих налогов более подробно будут рассмотрены в параграфе 1.5.2.

Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, а именно:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

В необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Необходимо отметить, что Налоговый кодекс Российской Федерации в некоторых случаях устанавливает *специальные налоговые режимы*, которые могут предусматривать как особые федеральные налоги, так и освобождение от обязанности по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

К *специальным налоговым режимам* относятся:

- 1) упрощенная система налогообложения;
- 2) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- 3) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- 4) патентная система налогообложения;
- 5) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог).

Какие еще существуют источники доходов бюджетов, кроме налогов и сборов? Главными из них являются доходы от внешнеэкономической деятельности, прежде всего ввозные и вывозные таможенные пошлины (для федерального бюджета); доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, в том числе дивиденды по акциям, арендная плата и т.д.; доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства; доходы от продажи материальных и нематериальных активов (приватизация); штрафы, санкции, возмещение ущерба. Для региональных и местных бюджетов значимым источником доходов являются также трансферты (перевод средств) из бюджетов более высокого уровня.

Далее представлена структура доходов федерального бюджета:



Рис. 1.5.2 Структура доходов федерального бюджета³⁶

1.5.1.3. Расходы бюджетов. Основные направления финансирования государственных, региональных и местных расходов

В Российской Федерации доля национального дохода, перераспределяемого через бюджетную систему, достаточно высока. Укрупненно можно говорить о следующих направлениях расходов бюджетов:

- оборона и внешняя политика, безопасность государства;
- обеспечение внутреннего правопорядка;
- экономическая политика: государственные инвестиции, финансирование госкомпаний, дотации определенным видам бизнеса, охрана окружающей среды и т.п.;
- социальная политика: расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, образование, медицину, культуру, спорт, материальная поддержка социально незащищенных категорий населения и т.п.;
- обеспечение функционирования государственного аппарата.

³⁶ Размещен на Едином портале бюджетной системы Российской Федерации – www.budget.gov.ru

В Бюджетном кодексе Российской Федерации можно увидеть подробную классификацию расходов бюджетов по основным направлениям³⁷.

В соответствии с законом о федеральном бюджете на 2016 год, была запланирована следующая структура расходов федерального бюджета:

- Социальная политика – 4 459,0 млрд руб. (27,7%);
- Национальная оборона – 3 091,0 млрд руб. (19,2%);
- Национальная экономика – 2 560,0 млрд руб. (15,9%);
- Национальная безопасность и правоохранительная деятельность – 2 045,0 млрд руб. (12,7%);
- Общегосударственные вопросы (администрация) – 1 159,0 млрд руб. (7,2%);
- Межбюджетные трансферты – 676,0 млрд руб. (4,2%);
- Обслуживание долгов – 660,0 млрд руб. (4,1%);
- Образование – 580,0 млрд руб. (3,6%);
- Здравоохранение – 483,0 млрд руб. (3,0%);
- Культура, кинематография – 97,0 млрд руб. (0,6%);
- ЖКХ – 80,0 млрд руб. (0,5%);
- СМИ – 80,0 млрд руб. (0,5%);
- Физическая культура, спорт – 64,0 млрд руб. (0,4%);
- Охрана окружающей среды – 64,0 млрд руб. (0,4%).

Федеральный закон от 14 декабря 2015 года № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год»

³⁷ «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ

Фактические расходы федерального бюджета в 2015 году (в сравнении с плановыми):

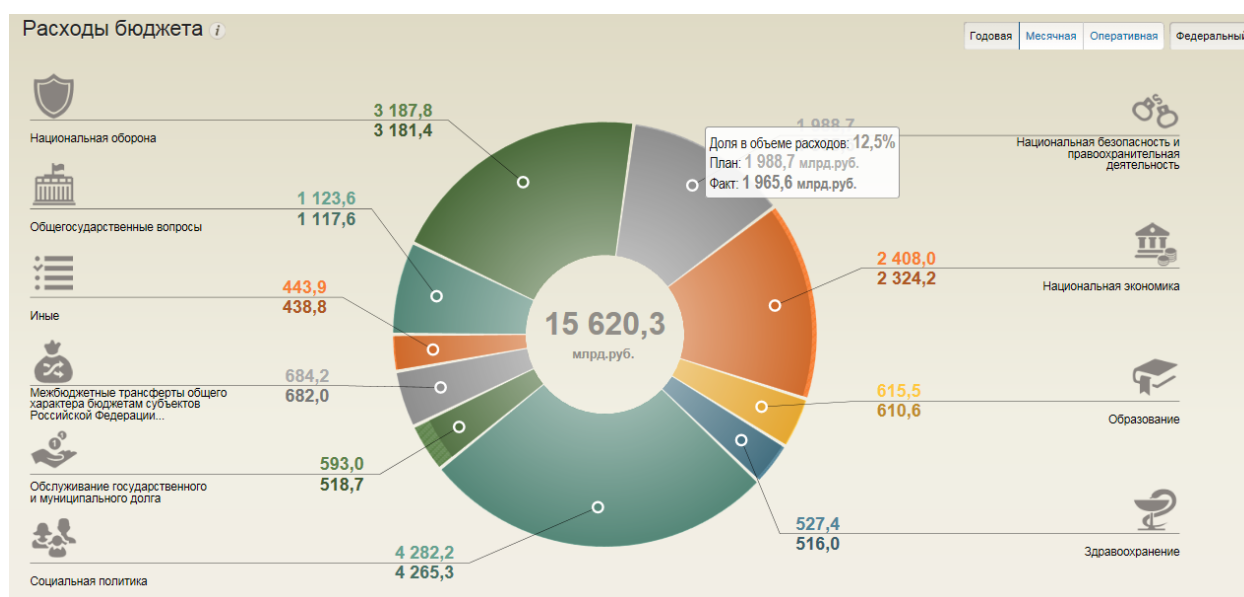


Рис. 1.5.3 Показатели фактических расходов федерального бюджета в 2015 году по сравнению с плановыми.³⁸

Важную роль в повышении эффективности государственных расходов играет регулирование системы закупок для государственных и муниципальных нужд, направленное на обеспечение широкого и конкурентного доступа различных поставщиков товаров и услуг к государственным закупкам, предотвращение сговоров и иных недобросовестных действий между представителями государственных заказчиков и поставщиков. Главным регулирующим документом в этой сфере является Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

1.5.1.4. Дефицит и профицит бюджета. Государственный долг

Как и в семейном бюджете, в государственном бюджете также случается временное или постоянное превышение расходов над доходами. Иногда это связано с неточностью планирования (например, абсолютно точно

³⁸ Размещен на Едином портале бюджетной системы Российской Федерации – www.budget.gov.ru.

рассчитать размер налоговых поступлений на год вперед по всей стране заранее невозможно в принципе), иногда – с непредвиденными расходами, а иногда государство осознанно закладывает в бюджет более высокие расходы (например, для финансирования важных социальных программ), чем надеется получить доходов. Но как финансировать расходы в отсутствие доходов? Так же, как и в семейном бюджете: за счет долгов.

Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет дефицит федерального бюджета как разницу между общим объемом расходов и общим объемом доходов федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Размер дефицита федерального бюджета утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. Возможен и дефицит регионального бюджета, и дефицит местного бюджета. Но всегда надо понимать, как этот дефицит будет покрываться. Для федерального бюджета основной источник покрытия – увеличение государственного долга путем выпуска ценных бумаг (облигаций), которые будут куплены отечественными и иностранными инвесторами (как физическими, так и юридическими лицами), а вырученные деньги можно будет использовать на предусмотренные бюджетом цели. Однако в будущем долг придется отдавать, причем с процентами, поэтому данным источником не следует злоупотреблять. Для региональных и тем более местных бюджетов выпуск ценных бумаг является скорее экзотикой, а стандартный способ покрытия дефицита бюджета – это либо бюджетные кредиты, либо дотации и субсидии из вышестоящих бюджетов.

Чтобы предотвратить риск чрезмерного бюджетного дефицита в периоды экономических кризисов, когда снижаются налоговые поступления, государство может часть своих избыточных доходов в удачные финансовые годы откладывать в какой-нибудь резерв. В Российской Федерации доходы бюджета в значительной степени зависят от цен на нефть (налог на добычу полезных ископаемых, экспортные пошлины при вывозе нефти и нефтепродуктов), поэтому в периоды высоких цен на нефть часть доходов

бюджета направляется в Резервный фонд Российской Федерации и в Фонд национального благосостояния. В кризисные годы эти средства частично используются для пополнения бюджета.

1.5.1.5. Внебюджетные фонды. Страховые взносы

Некоторые виды социальных расходов государства формально отделены от федерального бюджета и финансируются за счет средств так называемых внебюджетных фондов. В России три главных внебюджетных фонда: Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) и Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС). У них есть свои определенные законодательством источники доходов в виде соответствующих страховых взносов (на пенсионное, медицинское, социальное страхование), свои расходные обязательства, свои собственные бюджеты, по которым ежегодно принимаются федеральные законы.

Страховые взносы уплачиваются прежде всего работодателями (как организациями, так и индивидуальными предпринимателями) за своих работников. Эти взносы не вычитаются из уплаченной работнику зарплаты, а начисляются на нее, то есть создают для работодателя дополнительные расходы. За счет этих средств соответственно финансируется выплата пенсий, оплата больничных листов, социальных пособий, а также финансируется система обязательного медицинского страхования – «бесплатного» (для граждан) здравоохранения. Некоторые категории «самозанятых» граждан, (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, оценщики, патентные поверенные и иные лица, занимающиеся частной практикой, также платят соответствующие взносы за себя самих.

Объектом обложения страховыми взносами являются выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию: 1) в рамках трудовых отношений и по гражданско-правовым договорам, предметом которых являются выполнение

работ, оказание услуг; 2) по договорам авторского заказа в пользу авторов произведений; 3) по договорам об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства и т.п.

С 1 января 2017 года функции по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование переданы налоговым органам. Тарифы страховых взносов определяются Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ). Базовые величины тарифов в соответствии со статьей 425 НК РФ составляют:

- на обязательное пенсионное страхование в пределах установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов по данному виду страхования – 26%;
- на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в пределах установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов по данному виду страхования – 2,9%;
- на обязательное медицинское страхование – 5,1 процента.

На 2017 год запланированы:

- для ПФР доходы в сумме 8,363 трлн рублей, расходы – 8,583 трлн рублей
- для ФОМС доходы в сумме 1,705 трлн рублей, расходы – 1,734 трлн рублей;
- для ФСС доходы в сумме 0,642 трлн рублей, расходы – 0,683 трлн рублей.

При этом доходы федерального бюджета запланированы в сумме 13,487 трлн рублей, расходы – 16,240 трлн рублей. Таким образом, совместные доходы трех внебюджетных фондов составляют почти 80% доходов федерального бюджета, а расходы – около 2/3.

Источники: Федеральный закон от 19 декабря 2016 года № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов», Федеральный закон от 19 декабря 2016 года № 416-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов», Федеральный закон от 19 декабря 2016 года № 417-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов», Федеральный закон от 19 декабря 2016 года № 418-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

1.5.1.6. Особенности формирования местных бюджетов

Органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита местных бюджетов, уровню и составу муниципального долга, исполнению бюджетных и долговых обязательств муниципальных образований.

Помимо Бюджетного кодекса Российской Федерации, важную роль в регулировании бюджетных вопросов в муниципальных образованиях играет Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В соответствии со статьей 52 указанного Закона, каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет (местный бюджет). Бюджет муниципального района (районный бюджет) и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет муниципального района. Бюджет городского округа с внутригородским делением и свод бюджетов внутригородских районов, входящих в состав городского округа с внутригородским делением (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет городского округа с внутригородским делением. В качестве составной части бюджетов городских и сельских поселений могут быть предусмотрены сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов, других территорий, не являющихся муниципальными образованиями.

Составление и рассмотрение проекта местного бюджета, утверждение и исполнение местного бюджета, осуществление контроля за его исполнением, составление и утверждение отчета об исполнении местного бюджета

осуществляются органами местного самоуправления самостоятельно с соблюдением требований, установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Проект местного бюджета, решение об утверждении местного бюджета, годовой отчет о его исполнении, ежеквартальные сведения о ходе исполнения местного бюджета и о численности муниципальных служащих органов местного самоуправления, работников муниципальных учреждений с указанием фактических расходов на оплату их труда подлежат официальному опубликованию. Органы местного самоуправления поселения обеспечивают жителям поселения возможность ознакомиться с указанными документами и сведениями в случае невозможности их опубликования.

Формирование расходов местных бюджетов осуществляется в соответствии с расходными обязательствами муниципальных образований, устанавливаемыми и исполняемыми органами местного самоуправления данных муниципальных образований в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации. Исполнение расходных обязательств муниципальных образований осуществляется за счет средств соответствующих местных бюджетов.

Проект местного бюджета и отчет о его исполнении должны выноситься на публичные слушания, что позволяет обеспечивать возможность влияния граждан на формирование и исполнение местного бюджета.

Как было отмечено выше, к местным налогам и сборам относятся: земельный налог, налог на имущество физических лиц; торговый сбор. Доходы от этих налогов и сборов в полном объеме зачисляются в местный бюджет. Другими источниками доходов местных бюджетов являются отчисления от федеральных и региональных налогов, а также межбюджетные трансферты, субсидии и дотации из вышестоящих бюджетов.

Основную долю расходов местных бюджетов составляют расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, образование и здравоохранение. Большой объем расходов на ЖКХ связан с предоставлением субсидий на

оплату жилья и коммунальных услуг. Поскольку субсидируется не все жилье, а только муниципальное, в крупных городах расходы на ЖКХ – наиболее значительная статья, а в сельской местности, где жилищный фонд в основном находится в частной собственности, доля расходов по статье ЖКХ намного ниже.

§ 1.5.2. Налогообложение граждан и организаций

1.5.2.1. Общие положения. Основные понятия

Под налогом понимается обязательный безвозмездный платеж, взимаемый государством в лице налоговых органов с организаций или физических лиц. Налоги являются основным источником доходов государства. Знание основ налогообложения полезно для налогоплательщиков, так как помогает улучшить финансовое положение семьи путем законного увеличения социальных доходов и сокращения налоговых платежей.

Главный закон, регулирующий налоговые отношения, – это Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). Он устанавливает общие принципы налоговой системы в России, виды налогов, категории налогоплательщиков, налоговые ставки, порядок исчисления налогов и их уплаты, ответственность за неуплату налогов.

Налогоплательщик – физическое или юридическое лицо (организация, предприятие), на которое законом возложена обязанность уплачивать налоги.

Объект налогообложения – реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога. Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения. Проще говоря, объект налогообложения – это обстоятельство или событие, в результате которого возникает обязанность заплатить налог. Для гражданина объектом налогообложения может быть полученный им доход, имущество (например, земельный участок, автомобиль или гараж), факт получения наследства и др.

Налоговая база – это стоимостная или количественная оценка объекта налогообложения. Исходя из размера налоговой базы, рассчитывается сумма налога. Так, например, в случае подоходного налога налоговой базой

является сумма доходов, с которой гражданин обязан заплатить подоходный налог. А для транспортного налога налоговой базой является мощность автомобиля, выраженная в лошадиных силах. Во всех случаях сумма налога определяется путем применения ставки налогообложения к рассчитанной налоговой базе.

Ставка налогообложения – это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Ставка налогообложения может быть твердой, в этом случае законом определена сумма налога в рублях с каждой единицы налоговой базы (например, 2,5 или 3,5 руб. с одной лошадиной силы мощности двигателя при уплате транспортного налога). Чаще ставка налогообложения выражена в процентах от налоговой базы: если ставка налога на доходы физических лиц (НДФЛ) равна 13%, а налоговая база определена в 40000 руб., то сумма налога составит 5200 руб.

Различают *пропорциональную, прогрессивную и регрессивную налоговые ставки*. Прогрессивные налоговые ставки возрастают с ростом налоговой базы, регрессивные – уменьшаются, пропорциональные – остаются неизменны независимо от размера налоговой базы. Так, например, ставка НДФЛ в России сейчас является пропорциональной – 13% независимо от суммы дохода (кроме некоторых отдельных видов дохода), но во многих странах она является прогрессивной: при достижении определённого более высокого уровня доходов налог с величины превышения над этим уровнем начинает взиматься по более высокой ставке.

Налоговый период – период времени, в течение которого формируется налоговая база, на основании которой исчисляется сумма налога. Налоговый период может составлять календарный месяц, квартал, календарный год или иной период времени. Так, например, налоговым периодом по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) признается календарный год. При определении налоговой базы для НДФЛ учитываются все доходы, полученные налогоплательщиком в течение календарного года.

Налоговая декларация – заявление налогоплательщика (письменное или в электронной форме) об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, об исчисленной сумме налога и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога. Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком, если иное не предусмотрено законодательством.

Налоговые агенты – лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению налогов в бюджетную систему Российской Федерации. Например, работодатель является налоговым агентом по удержанию суммы налога на доходы физических лиц (НДФЛ) с заработной платы и иных доходов, которые он выплачивает своим работникам.

Основные обязанности налогоплательщиков:

- уплачивать законно установленные налоги;
- встать на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена законодательством;
- вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством;
- представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), если такая обязанность предусмотрена законодательством;
- представлять в налоговые органы и их должностным лицам документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;
- выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, не препятствовать законной деятельности должностных лиц

налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей;

- нести иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

За невыполнение или ненадлежащее выполнение возложенных на него обязанностей налогоплательщик (плательщик сбора, плательщик страховых взносов) несет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.5.2.2. Виды налогов. Прямые и косвенные налоги

В параграфе 1.5.1 упоминалось деление налогов на федеральные, региональные и местные. Существуют и другие классификации налогов, например, все налоги можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые налоги – такие, базой для которых является объект налогообложения, принадлежащий самому налогоплательщику, а именно его доход или имущество. К прямым налогам относятся земельный налог, налог на доходы физических лиц, налоги на прибыль, налоги на имущество, транспортный налог.

Косвенные налоги, или налоги с оборота, формируются в виде надбавки к цене либо тарифу, поэтому получается, что налогоплательщик, который уплачивает соответствующий налог в бюджет, уже переложил эти издержки на своего контрагента (покупателя, клиента). Такие налоги легче взимать, чем налоги на прибыль или на доходы, так как прибыль можно искусственно занижить, а величину оборота спрятать значительно сложнее. К косвенным относятся налог на добавленную стоимость (НДС), а также различные акцизы.

Структура доходов федерального бюджета России в соответствии с законом о федеральном бюджете на 2015 год:

Всего доходов – 14 767,5 млрд руб. (100,0%), в т.ч.:

- Налог на добычу полезных ископаемых – 2 548,7 млрд руб. (17,26%);
- Таможенные пошлины (ввозные и вывозные на нефть и газ) – 3 856,2 млрд руб. (26,11%);
- НДС – 5 042,5 млрд руб. (34,15%);
- Акцизы (алкоголь, табак, топливо, авто) – 857,4 млрд руб. (5,81%);
- Налог на прибыль предприятий – 477,9 млрд руб. (3,24%);
- Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов) – 718,9 млрд руб. (4,87%);
- Налог на добычу полезных ископаемых (без нефтегазовых доходов) – 22,5 млрд руб. (0,15%);
- Прочие доходы – 1 243,4 млрд руб. (8,42%).

Федеральный закон от 1 декабря 2014 года № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»

Для предпринимателей, чей бизнес не связан ни с добычей полезных ископаемых, ни с внешнеэкономической деятельностью, наиболее важными являются такие налоги, как НДС (глава 21 Налогового кодекса Российской Федерации) и налог на прибыль (глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации).

Объектом налогообложения НДС является реализация товаров, работ, услуг на территории Российской Федерации (включая безвозмездную передачу товаров, результатов работ, оказание услуг). Соответственно налогоплательщики – это организации, которые реализуют товары, работы, услуги. Система исчисления и оформления НДС очень сложна, для нас достаточно знать следующую его особенность как косвенного налога: при реализации товара продавец добавляет к цене, которую он желает выручить за товар, налог по установленной ставке, и включает его в итоговую цену товара, затем он обязан уплатить в бюджет полученную сумму налога. Но при этом налогоплательщик имеет право вычесть из общей суммы НДС,

которую он должен уплатить в бюджет, те суммы НДС, которые он сам уплатил своим поставщикам при покупке у них товаров (работ, услуг).

Базовая ставка НДС – 18%, по некоторым товарам она составляет 10%, по некоторым – равна нулю.

Объектом обложения налогом на прибыль организаций является прибыль, то есть полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, – но не всех расходов, а только тех, которые в соответствии с НК РФ принимаются для расчета налоговой базы по налогу на прибыль. Соответственно прочие расходы не уменьшают налоговую базу – иногда говорят, что они «должны платиться за счет прибыли», хотя это не совсем точная формулировка. Расходы (затраты, а в некоторых случаях также и убытки) должны быть обоснованными, то есть экономически оправданными, и документально подтвержденными.

Базовая ставка налога на прибыль – 20%, при этом 2% (3% в 2017–2020 гг.), зачисляется в федеральный бюджет, а 18% (17% в 2017–2020 гг.) – в бюджеты субъектов Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации могут снижать эту ставку для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже чем до 13,5% (12,5% в 2017–2020 гг.), если иное не предусмотрено НК РФ.

Однако для некоторых категорий налогоплательщиков или для некоторых видов доходов устанавливаются другие ставки налога на прибыль: 9%, 10%, 13%, 15%, 30%, а иногда и 0%.

1.5.2.3. Налог на доходы физических лиц

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) наиболее интересен для граждан, поскольку практически каждый из нас является его плательщиком. Правда, в большинстве случаев он взимается автоматическим образом, без участия самого гражданина, и поэтому многие люди не воспринимают его как что-то имеющее непосредственное отношение к ним. Между тем полезно не только представлять общие принципы взимания НДФЛ, но и знать, какие

доходы освобождаются от налогообложения, и какие бывают налоговые вычеты – то есть возможности получить обратно от государства часть уплаченного налога.

Налогоплательщиками по НДФЛ признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами России (лица, находящиеся на территории Российской Федерации более 183 дней в календарном году), а также нерезиденты, получающие доходы от источников в Российской Федерации. Объект налогообложения – доход, полученный налогоплательщиками от источников в Российской Федерации, а для резидентов также и доход от источников за пределами Российской Федерации.

Базовая ставка НДФЛ для налоговых резидентов Российской Федерации составляет 13%, причем эта ставка является «плоской» – она не повышается по мере увеличения доходов гражданина. По некоторым видам доходов установлено освобождение от НДФЛ, по другим – повышенная ставка 35% (например, выигрыши в лотерею, призы и т.п.) Для налоговых нерезидентов Российской Федерации базовая ставка НДФЛ составляет 30%, по некоторым доходам – 13% или 15%.

При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, а также доходы в виде материальной выгоды. Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

Доходы в натуральной форме – это оплата за гражданина организациями или индивидуальными предпринимателями товаров (работ, услуг) или имущественных прав, в том числе коммунальных услуг, питания, отдыха, обучения в интересах налогоплательщика; полученные и бесплатно товары и услуги, оплата труда в натуральной форме. Казалось бы, деньги не получены – с чего же платить налог? Между тем такая обязанность у налогоплательщика в этой ситуации все равно возникает. Материальная

выгода – это экономия на процентах за пользование налогоплательщиком заемными (кредитными) средствами по ставкам ниже рыночных, приобретение товаров (работ, услуг) по ценам ниже рыночных, – с разницы надо опять-таки уплатить налог.

Свои тонкости и сложности есть при определении налоговой базы с доходов в виде страховых выплат (многие виды страховых выплат не облагаются НДФЛ) или пенсии от негосударственного пенсионного фонда, с доходов по операциям с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Отдельно стоит отметить специфику НДФЛ с процентов по банковским вкладам: налог не взимается вообще, если процентная ставка по вкладу составляет менее чем ставка рефинансирования Банка России³⁹, увеличенная на 5 процентных пунктов, а вот с превышения взимается уже 35% налога.

Налоговым периодом по НДФЛ является календарный год, но это не значит, что данный налог уплачивается один раз в году: напротив, в общем случае он взимается «у источника», то есть то лицо, которые выплачивает доход гражданину, должно удержать налог и сразу перечислить его в бюджет. Это прежде всего работодатели по трудовому договору, организации, выплачивающие гражданину вознаграждение по гражданско-правовому договору, финансовые организации (брокеры, доверительные управляющие), выплачивающие доход клиентам и т.д.

Но есть и такие виды доходов физических лиц, когда плательщик не является налоговыми агентом – например, если гражданин сдает квартиру в аренду другому гражданину, или продает недвижимое имущество и т.п. Такие граждане должны по итогам календарного года заполнить и подать в налоговые органы налоговую декларацию по НДФЛ и перечислить НДФЛ в

³⁹ С 1 января 2016 года значение ставки рефинансирования Банка России приравнивается к значению ключевой ставки Банка России, определенному на соответствующую дату, и самостоятельное значение ставки рефинансирования не устанавливается.

бюджет самостоятельно. Впрочем, если гражданин владел недвижимостью более 5 лет (а в некоторых случаях – более 3 лет), то налог с дохода от ее продажи не взимается.

Наконец, надо сказать несколько слов о *налоговых вычетах*. Они бывают нескольких категорий: *стандартные, социальные, инвестиционные, имущественные и профессиональные*.

Стандартные налоговые вычеты (статья 218 НК РФ) предоставляются родителям, имеющим несовершеннолетних детей, инвалидам, гражданам, принимавшим участие в ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, гражданам, участвовавшим в испытаниях ядерного оружия, Героям Советского Союза и Героям Российской Федерации, участникам Великой Отечественной войны и др. Размеры таких вычетов составляют в зависимости от категории льготников 500, 1400, 3000 рублей в месяц.

Социальные налоговые вычеты (статья 219 НК РФ) предоставляются:

- в сумме пожертвований благотворительным организациям, социально ориентированным некоммерческим организациям и т.п.
- в размере фактически произведенных расходов, но не более 25% от дохода, полученного в налоговом периоде и подлежащего налогообложению;
- в сумме, уплаченной налогоплательщиком за обучение своих детей в образовательных учреждениях, – в размере фактически произведенных расходов на обучение, но не более 50 000 рублей на каждого ребенка;
- в сумме, уплаченной налогоплательщиком за свое обучение, за медицинские услуги, оказанные ему и его близким родственникам, за прохождение независимой оценки своей квалификации, а также уплаченных пенсионных взносов по договору негосударственного пенсионного обеспечения и уплаченных дополнительных страховых взносов на накопительную пенсию, – в размере

фактически произведенных расходов, но в совокупности не более 120 000 рублей за налоговый период;

- по дорогостоящим видам лечения, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации, – в размере фактически произведенных расходов.

Инвестиционные налоговые вычеты (статья 219.1 НК РФ) предоставляются гражданам при продаже ценных бумаг, которые находились в собственности налогоплательщика более трех лет; при внесении средств на индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) или при получении положительного финансового результата по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете (подробнее об ИИС см. параграф 1.3.1).

Имущественные налоговые вычеты (статья 220 НК РФ) предоставляются при продаже имущества (жилая недвижимость и земля – до 1 млн руб., прочее имущество, кроме ценных бумаг, – до 250 000 руб.), доли в уставном капитале общества, при выходе из состава участников общества, при уступке прав требования по договору участия в долевом строительстве, при выкупе недвижимого имущества для государственных или муниципальных нужд, при приобретении или строительстве жилья (до 2 млн руб.), при погашении процентов по целевым займам (кредитам), израсходованным на новое строительство либо приобретение жилья, (до 3 млн руб.).

Профессиональные налоговые вычеты (статья 221 НК РФ) получают индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты и другие лица, занимающиеся частной практикой, налогоплательщики, получающие доходы от выполнения работ (оказания услуг) по договорам гражданско-правового характера, налогоплательщики, получающие авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы, искусства, – в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов.

1.5.2.4. Упрощенная система налогообложения

Упрощенная система налогообложения (УСН) является еще одним специальным режимом налогообложения для организаций и индивидуальных предпринимателей (глава 26.2 НК РФ). Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется налогоплательщиками добровольно. Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 настоящего Кодекса, не превысили 112,5 млн рублей.

Такие налогоплательщики освобождаются от уплаты налога на прибыль и налога на имущество организаций (соответственно для индивидуальных предпринимателей – от уплаты НДФЛ и налога на имущество физических лиц), а также не признаются плательщиками НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации.

Объектом налогообложения в рамках УСН признаются либо доходы в полном объеме, либо доходы, уменьшенные на величину расходов (перечень расходов, принимаемых к зачету, подробно определен в главе 26.2 НК РФ).

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком. Если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6% (законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены налоговые ставки в пределах от 1% до 6% в зависимости от категорий налогоплательщиков, а в некоторых случаях – даже 0%). Если же объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15% (законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные ставки в пределах от 5% до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков).

§ 1.5.3. Социальное обеспечение граждан в Российской Федерации

Социальное обеспечение – очень широкое понятие, включающее в себя различные формы финансовой и нефинансовой поддержки социально незащищенных категорий граждан со стороны государства и местных властей, в том числе социальное страхование и социальную помощь. Это делается в целях обеспечения социальной стабильности, снижения дифференциации уровня жизни населения, обеспечения приемлемого качества жизни для всех социальных групп. Согласно Конституции России, Российская Федерация – социальное государство, поэтому забота о таких категориях населения облечена в законодательные формы.

Достаточно большое количество людей на разных этапах своей жизни не могут обеспечить себе приемлемый уровень материального благосостояния или получить его от своих ближайших родственников. Можно указать следующие категории социально незащищенных граждан:

- граждане, утратившие трудоспособность в связи с возрастом;
- граждане, утратившие трудоспособность в связи с инвалидностью, либо являющиеся инвалидами с детства;
- люди с тяжелыми заболеваниями;
- дети-сироты;
- матери-одиночки и их дети;
- многодетные семьи;
- женщины в период беременности и ухода за ребенком;
- безработные;
- семьи с низкими доходами, не обеспечивающими прожиточного минимума.

Таким образом, причины тяжелого материального положения могут быть различными. Более того, не все перечисленные выше факторы однозначно приводят к тяжелому материальному положению, например, многодетные семьи могут быть и достаточно обеспеченными, или пожилые

люди могут ко времени прекращения своей трудоспособности накопить достаточные сбережения. Тем не менее названные категории находятся в той или иной степени в группе риска, поэтому государство предоставляет им возможности получения материальной поддержки.

1.5.3.1. Общие положения об обязательном социальном страховании

Обязательное социальное страхование (ОСС) – это часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам.

Обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством, иных категорий граждан вследствие достижения пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца, заболевания, травмы, несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, беременности и родов, рождения ребенка (детей), ухода за ребенком в возрасте до полутора лет и других событий, установленных законодательством об ОСС. В целом ряде случаев ОСС распространяется также на лиц, самостоятельно обеспечивающих себя работой, и на некоторые иные категории граждан.

Основными принципами осуществления обязательного социального страхования являются:

- устойчивость финансовой системы ОСС, обеспечиваемая на основе эквивалентности страхового обеспечения средствам обязательного социального страхования;

- всеобщий обязательный характер социального страхования, доступность для застрахованных лиц реализации своих социальных гарантий;
- государственная гарантия соблюдения прав застрахованных лиц на защиту от социальных страховых рисков и исполнение обязательств по ОСС независимо от финансового положения страховщика;
- обязательность уплаты страхователями страховых взносов;
- ответственность за целевое использование средств ОСС;
- государственное регулирование системы ОСС, обеспечение надзора и общественного контроля;
- автономность финансовой системы ОСС.

Субъектами ОСС являются страхователи (работодатели), страховщики, застрахованные лица.

Страхователи – организации и граждане, обязанные уплачивать страховые взносы, а в отдельных случаях выплачивать отдельные виды страхового обеспечения. Страхователями являются также органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, обязанные уплачивать страховые взносы.

Страховщики – коммерческие или некоммерческие организации, создаваемые в соответствии с федеральными законами для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев. Три главных страховщика по ОСС – это Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) и Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС).

Застрахованные лица – граждане Российской Федерации, а также иностранные граждане и лица без гражданства, работающие по трудовым договорам, лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, или иные

категории граждан, у которых отношения по ОСС возникают в соответствии с федеральными законами.

Таким образом, по всем видам социального страхования источником финансирования расходов являются страховые взносы, которые работодатели (организации и индивидуальные предприниматели) платят за своих работников пропорционально их зарплатам и другим вознаграждениям во внебюджетные фонды – ПФР, ФОМС и ФСС. За неуплату взносов или их неверный расчет работодатели несут административную ответственность.

Видами социальных страховых рисков являются:

- 1) необходимость получения медицинской помощи;
- 2) утрата застрахованным лицом заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица) или другого дохода в связи с наступлением страхового случая;
- 3) дополнительные расходы застрахованного лица или членов его семьи в связи с наступлением страхового случая.

Страховыми случаями признаются достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности, потеря кормильца, заболевание, травма, несчастный случай на производстве или профессиональное заболевание, беременность и роды, рождение ребенка (детей), уход за ребенком в возрасте до полутора лет и другие случаи, установленные федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования.

Страховым обеспечением по отдельным видам ОСС являются:

- 1) оплата медицинской организации расходов, связанных с предоставлением застрахованному лицу необходимой медицинской помощи;
- 2) пенсия по старости;
- 3) пенсия по инвалидности;
- 4) пенсия по случаю потери кормильца;
- 5) пособие по временной нетрудоспособности;

- 6) страховые выплаты в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональным заболеванием, оплата дополнительных расходов на медицинскую реабилитацию, санаторно-курортное лечение, социальную и профессиональную реабилитацию;
- 7) пособие по беременности и родам;
- 8) ежемесячное пособие по уходу за ребенком;
- 9) иные виды страхового обеспечения, установленные федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования;
- 10) единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности;
- 11) единовременное пособие при рождении ребенка;
- 12) социальное пособие на погребение.

1.5.3.2. Государственное пенсионное обеспечение

В Российской Федерации предусмотрены *страховые пенсии – по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца, социальные пенсии*, а также *накопительные пенсии*, которые могут выплачиваться как государственным Пенсионным фондом Российской Федерации, так и негосударственными пенсионными фондами.

Информация о системе пенсионного обеспечения в Российской Федерации приведена в параграфе 1.6.1.

1.5.3.3. Обязательное медицинское страхование (ОМС)

Обязательное медицинское страхование – это та система, которую мы с советских времен привыкли называть «бесплатным здравоохранением». Принципы ее организации и финансирования установлены Федеральным законом от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

В этой системе участвуют: работодатели как плательщики взносов, федеральный ФОМС, территориальные фонды ОМС, созданные в субъектах Российской Федерации, страховые медицинские организации, собственно медицинские организации, оказывающие гражданам медицинские услуги, и, наконец, граждане как застрахованные лица, получатели медицинских услуг. Отметим, что застрахованными лицами в системе ОМС являются все граждане, а не только работающие. Страховые взносы за работающих граждан уплачивают работодатели в размере 5,1% от зарплаты, но эти средства не персонифицируются, а идут в «общий котел»: работник с высокой зарплатой не имеет прав на большее количество медицинских услуг по ОМС, чем его коллега с низкой зарплатой. Взносы за неработающих граждан уплачиваются из средств региональных бюджетов (фиксированная сумма, подлежащая ежегодной индексации).

В системе ОМС действуют базовая программа, предусматривающая про застрахованных лиц на бесплатную медицинскую помощь по всей территории России, и территориальные программы, дающие право на бесплатную медицинскую помощь на территории субъекта Российской Федерации, в котором гражданину выдан полис ОМС. Функции страховщика по ОМС в рамках базовой программы выполняет федеральный ФОМС, в рамках территориальных программ – территориальные фонды ОМС. Отдельные полномочия страховщика осуществляют страховые медицинские организации на основании договоров о финансовом обеспечении ОМС, которые они заключают с территориальными фондами.

Медицинские организации, осуществляющие деятельность в сфере ОМС, могут быть как государственными, так и частными, они должны быть включены в специальный реестр. Участие в системе ОМС налагает на них обязанности бесплатно оказывать обратившимся застрахованным лицам медицинскую помощь в формах и в пределах, предусмотренных базовой и территориальными программами ОМС, вести учет оказанных услуг и сдавать соответствующую отчетность, а взамен они получают средства за оказанную

медицинскую помощь от страховых медицинских организаций по тарифам, предусмотренным законодательством. Между медицинской организацией и страховой медицинской организацией заключается договор на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС. А вот застрахованное лицо не заключает никакого договора с медицинской организацией. Ему необходимо получить в выбранной им страховой медицинской организации полис ОМС и в дальнейшем предъявлять его при общении с медицинскими организациями.

Базовая программа ОМС определяет виды медицинской помощи, перечень страховых случаев, структуру тарифа на оплату медицинской помощи, способы оплаты медицинской помощи, оказываемой застрахованным лицам по ОМС в Российской Федерации за счет средств ОМС, а также критерии доступности и качества медицинской помощи. Страховое обеспечение в соответствии с базовой программой ОМС устанавливается исходя из стандартов медицинской помощи и порядков оказания медицинской помощи, установленных уполномоченным федеральным органом исполнительной власти (Минздравом России) на основании федерального закона от 21.11.2011 г. 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации». Права застрахованных лиц на бесплатное оказание медицинской помощи, установленные базовой программой ОМС, являются едиными на всей территории Российской Федерации.

В рамках базовой программы ОМС оказываются первичная медико-санитарная помощь, включая профилактическую помощь, скорая медицинская помощь (за исключением санитарно-авиационной эвакуации, осуществляемой воздушными судами), специализированная медицинская помощь, в том числе высокотехнологичная медицинская помощь, в следующих случаях:

- 1) инфекционные и паразитарные болезни, за исключением заболеваний, передаваемых половым путем, туберкулеза, ВИЧ-инфекции и синдрома приобретенного иммунодефицита;

- 2) новообразования;
- 3) болезни эндокринной системы;
- 4) расстройства питания и нарушения обмена веществ;
- 5) болезни нервной системы;
- 6) болезни крови, кроветворных органов;
- 7) отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм;
- 8) болезни глаза и его придаточного аппарата;
- 9) болезни уха и сосцевидного отростка;
- 10) болезни системы кровообращения;
- 11) болезни органов дыхания;
- 12) болезни органов пищеварения;
- 13) болезни мочеполовой системы;
- 14) болезни кожи и подкожной клетчатки;
- 15) болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани;
- 16) травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин;
- 17) врожденные аномалии (пороки развития);
- 18) деформации и хромосомные нарушения;
- 19) беременность, роды, послеродовой период и аборты;
- 20) отдельные состояния, возникающие у детей в перинатальный период.

Правительство Российской Федерации вправе при утверждении базовой программы ОМС устанавливать дополнительный перечень заболеваний и состояний, включаемых в базовую программу ОМС в качестве случаев оказания медицинской помощи.

Территориальная программа ОМС включает в себя виды и условия оказания медицинской помощи (включая перечень видов высокотехнологичной медицинской помощи, который содержит в том числе методы лечения), перечень страховых случаев, установленные базовой программой ОМС, и определяет с учетом структуры заболеваемости в

субъекте Российской Федерации значения нормативов объемов предоставления медицинской помощи в расчете на одно застрахованное лицо, нормативов финансовых затрат на единицу объема предоставления медицинской помощи в расчете на одно застрахованное лицо и норматива финансового обеспечения территориальной программы ОМС в расчете на одно застрахованное лицо.

1.5.3.4. Государственная поддержка граждан, имеющих детей

Данный вид социальной поддержки очень важен в условиях снижения рождаемости, поскольку рождение и воспитание детей обычно приводят к увеличению расходов и снижению доходов семьи, а значит, даже небольшая дополнительная финансовая поддержка может оказаться весьма полезной.

Существуют различные виды государственных пособий, связанных с рождением и воспитанием детей:

- пособие по беременности и родам;
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности;
- единовременное пособие при рождении ребенка;
- ежемесячное пособие по уходу за ребенком;
- пособие на ребенка;
- единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью;
- единовременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву;
- ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву.

Общее регулирование вопросов, связанных с выплатой пособий на детей, определяется Федеральным законом от 19 мая 1995 года № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» и Федеральным законом от 29 декабря 2006 года № 255-ФЗ «Об обязательном социальном

страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством». Отдельные дополнительные формы государственной поддержки граждан, имеющих детей, определяются специальными законами.

Порядок и условия назначения и выплаты большинства указанных государственных пособий устанавливаются уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти (сейчас действует приказ Минздравсоцразвития от 23 декабря 2009 г. N 1012н), а порядок назначения и выплаты пособия на ребенка устанавливается законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Откуда берутся средства на выплату государственных пособий гражданам, имеющим детей? Некоторые из этих пособий финансируются за счет средств Фонда социального страхования Российской Федерации (пособие по беременности и родам, единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности, единовременное пособие при рождении ребенка, ежемесячное пособие по уходу за ребенком лицам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством) – для работающих женщин, временно прекращающих работать в связи с беременностью и родами. В других случаях это средства федерального бюджета, средства бюджетов субъектов Российской Федерации (в том числе в части регулярно выплачиваемых пособий на ребёнка), субвенций федерального бюджета субъектам Российской Федерации и др. Средства перечисляются по почте или на банковские счета получателей.

Конкретные суммы указанных пособий определяются федеральными законами или в установленном ими порядке. Они могут быть привязаны к размеру зарплаты конкретной женщины, уходящей в отпуск по уходу за ребенком, или выражаться в твердой сумме, установленной законом (в этом случае, как правило, суммы ежегодно индексируются). Например, пособие по

беременности и родам работавшей женщине, за которую уплачивались взносы на обязательное социальное страхование, рассчитывается исходя из ее заработка за последние 2 года до наступления отпуска по беременности и родам: полученная сумма делится на 730 и умножается на число календарных дней, приходящихся на период отпуска по беременности и родам.

Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности (до двенадцати недель), в 2017 г. выплачивается в размере 613 рублей, единовременное пособие при рождении ребенка – в размере 16350 рублей и т.д.

Отдельно следует сказать о такой форме государственной поддержки семей, имеющих детей, как материнский (семейный) капитал. Это единовременное предоставление крупной суммы (в 2017 г. – 453 000 рублей) женщине, родившей второго ребенка, а если выплата не была получена при рождении второго ребенка – то третьего или последующего ребенка (но не более одного раза одной женщине). Однако эта сумма не выплачивается «живыми деньгами» и не может быть потрачена произвольным образом: эти средства можно направить либо на улучшение жилищных условий (покупка дома, квартиры, погашение ипотечного кредита и т.д. – это наиболее частное использование материнского капитала), либо на платное образование для детей, либо на финансирование накопительной пенсии для матери (наименее популярный вариант). С 2015 г. появился еще один вариант использования материнского капитала – приобретение товаров и услуг, предназначенных для социальной адаптации и интеграции в общество детей-инвалидов.

Средства на финансирование программы материнского капитала выделяются из федерального бюджета, их оператором выступает Пенсионный фонд Российской Федерации. Регулирование этих отношений установлено Федеральным законом от 29.12.2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

1.5.3.5. Социальная поддержка безработных граждан

Безработица – серьезная социальная проблема: если люди в трудоспособном возрасте, желающие найти работу, не могут найти приемлемой для себя формы занятости, они становятся бременем для своих семей, не могут выполнять функции кормильца для детей и пожилых родителей, а массовая безработица чревата социальными конфликтами. В рыночной экономике полностью преодолеть безработицу практически невозможно, но государство старается уменьшить ее негативные последствия:

- создаются службы занятости (в просторечии – «биржи труда»), где люди, ищущие работу, должны регистрироваться и получать информацию о потенциально подходящих для них вакансиях;
- создаются системы профессиональной переподготовки, чтобы люди, чьи профессии оказались невостребованными, могли освоить более перспективные виды деятельности;
- безработным (официально зарегистрированным и ищущим работу) выплачиваются пособия по безработице – небольшие, чтобы не стимулировать людей к иждивенчеству, но позволяющие «удержаться на плаву» некоторое время в состоянии поиска работы, пока не удастся найти что-то подходящее;
- государство может поощрять предпринимателей, создающих новые рабочие места, в форме налоговых льгот или прямых денежных субсидий;
- в критических экономических ситуациях, при массовой безработице, государство может само напрямую создавать временные рабочие места, организуя так называемые общественные работы – например, строительство дорог, мостов, иных инфраструктурных объектов.

В России система мер по поддержке занятости и социальной защите безработных установлена Законом Российской Федерации от 19.04.1991 №

1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации». Согласно статье 28 данного закона, государство гарантирует безработным:

- выплату пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности безработного;
- выплату стипендии в период прохождения профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования по направлению органов службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности;
- возможность участия в оплачиваемых общественных работах.

Пособие по безработице выплачивается гражданам, уволенным по любым основаниям, за исключением ряда категорий работников, и устанавливается в процентном отношении к среднему заработку, исчисленному за последние 3 месяца по последнему месту работы, если они в течение 12 месяцев, предшествовавших началу безработицы, имели оплачиваемую работу не менее 26 недель на условиях полного рабочего дня (полной рабочей недели) или на условиях неполного рабочего дня (неполной рабочей недели) с пересчетом на 26 недель с полным рабочим днем (полной рабочей неделей).

В иных случаях, в том числе гражданам, впервые ищущим работу (ранее не работавшим), или стремящимся возобновить трудовую деятельность после длительного (более одного года) перерыва, или уволенным за нарушение трудовой дисциплины или другие виновные действия, предусмотренные законодательством Российской Федерации, или уволенным по любым основаниям в течение 12 месяцев, предшествовавших началу безработицы, и имевшим в этот период оплачиваемую работу менее 26 недель, а также гражданам, направленным органами службы занятости на обучение и отчисленным за виновные действия, пособие по безработице устанавливается в размере минимальной величины пособия по безработице, если иное не предусмотрено законом. Минимальная величина пособия по безработице на 2017 г. установлена в размере 850 рублей, максимальная – 4900 рублей.

Мероприятия по социальной поддержке безработных граждан финансируются за счет средств федерального бюджета, а также бюджетов субъектов Российской Федерации.

1.5.3.6. Страхование временной нетрудоспособности, профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве

Перечисленные риски так или иначе связаны с трудовой деятельностью человека. Временная нетрудоспособность из-за болезни может быть не вызвана трудовой деятельностью, но она мешает осуществлять трудовую деятельность и получать за это заработную плату, – можно ли застраховать этот риск и получать зарплату, когда болеешь? Наверное, да, если регулярно уплачивать страховые взносы с зарплаты. Профессиональное заболевание может привести к прекращению трудовой деятельности, а может, напротив, не препятствовать ее осуществлению, но в любом случае оно требует лечения или по крайней мере какой-то компенсации, – логично, чтобы этот риск страховался в рамках системы трудовых отношений, причем платить взносы по справедливости следует не только с зарплаты: работодатель тоже должен платить взносы пропорционально количеству рабочих мест, потенциально опасных с точки зрения профессиональных заболеваний. Примерно таким же должен быть подход и к несчастным случаям, связанным с выполнением трудовых обязанностей.

Страхование этих рисков регулируется двумя федеральными законами: законом от 29.12.2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» и законом от 24.07.1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

Для детального изучения порядка обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности, в связи с

материнством, от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний можно ознакомиться с вышеуказанными законами.

1.5.3.7. Государственная социальная помощь

Государственная социальная помощь распространяется на малоимущие семьи, малоимущих одиноко проживающих граждан и иные категории граждан, предусмотренные Федеральным законом от 17.07.1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи». К ней относятся социальные пособия, социальные доплаты к пенсии, субсидии, предоставление социальных услуг и жизненно необходимых товаров.

Социальное пособие – безвозмездное предоставление гражданам определенной денежной суммы за счет бюджетных средств.

Субсидия – полная или частичная оплата предоставляемых гражданам социальных услуг.

Социальная доплата к пенсии – предоставление гражданину (пенсионеру) дополнительной денежной суммы к пенсии (с учетом денежных выплат и мер социальной поддержки в натуральной форме) до величины прожиточного минимума пенсионера. Социальная доплата к пенсии состоит из федеральной социальной доплаты к пенсии или региональной социальной доплаты к пенсии.

Далеко не все малоимущие граждане обречены быть малоимущими навсегда – есть много людей, попавших в трудную жизненную ситуацию (обстоятельства, которые ухудшают условия жизнедеятельности гражданина), которую он не может преодолеть самостоятельно, но, возможно, сможет даже при сравнительно небольшой помощи извне. Система государственной социальной помощи использует такие понятия, как «социальный контракт» и «программа социальной адаптации». Социальный контракт – это соглашение между гражданином и органом социальной защиты населения, в соответствии с которым орган социальной защиты обязуется оказать гражданину государственную социальную помощь, а

гражданин – реализовать мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации. А программа социальной адаптации – разработанные органом социальной защиты совместно с гражданином мероприятия, которые направлены на преодоление трудной жизненной ситуации, включая виды, объем и порядок реализации этих мероприятий.

Право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг имеют следующие категории граждан:

- инвалиды войны;
- участники Великой Отечественной войны;
- ветераны боевых действий;
- лица, награжденные знаком "Жителю блокадного Ленинграда";
- члены семей погибших (умерших) инвалидов войны, участников Великой Отечественной войны и ветеранов боевых действий;
- инвалиды;
- дети-инвалиды.

В состав предоставляемого этим гражданам набора социальных услуг включаются:

- обеспечение в соответствии со стандартами медицинской помощи необходимыми лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов (перечень этих лекарств, медицинских изделий и продуктов питания утверждается Правительством Российской Федерации);
- предоставление при наличии медицинских показаний путевки на санаторно-курортное лечение, осуществляемое в целях профилактики основных заболеваний, в санаторно-курортные организации;
- бесплатный проезд на пригородном железнодорожном транспорте и междугородном транспорте к месту лечения и обратно.

При этом граждане, имеющие I группу инвалидности, и дети-инвалиды имеют право на получение на тех же условиях второй путевки на санаторно-курортное лечение и на бесплатный проезд на пригородном железнодорожном транспорте и междугородном транспорте к месту лечения и обратно для сопровождающего их лица.

Учет права граждан на получение данных социальных услуг осуществляется по месту жительства гражданина.

Сумма средств, направляемая на оплату предоставляемого гражданину набора социальных услуг (социальной услуги), подлежит индексации в порядке и сроки, которые установлены законодательством Российской Федерации для индексации ежемесячных денежных выплат.

Имеют право обратиться за предоставлением им аналогичного набора социальных услуг лица, подвергшиеся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС, а также вследствие ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне, и приравненные к ним категории граждан.

Получателями государственной социальной помощи за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации могут быть малоимущие семьи, малоимущие одиноко проживающие граждане и иные категории граждан, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации. Порядок определения величины прожиточного минимума малоимущей семьи или малоимущего одиноко проживающего гражданина устанавливается субъектом Российской Федерации.

Такая государственная социальная помощь, в том числе на основании социального контракта, назначается решением органа социальной защиты населения по месту жительства либо месту пребывания малоимущей семьи или малоимущего одиноко проживающего гражданина. Для этого гражданин должен представить в органы социальной защиты населения по месту жительства или месту пребывания либо через многофункциональный центр

заявление от себя лично или от имени своей семьи в форме электронного документа, либо в письменной форме. В заявлении, в частности, указываются сведения о составе семьи, доходах и принадлежащем семье имуществе, а также сведения о получении государственной социальной помощи в виде предоставления социальных услуг. Представленные заявителем сведения могут быть подтверждены посредством дополнительной проверки, проводимой органом социальной защиты населения самостоятельно.

Порядок назначения государственной социальной помощи, оказываемой за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, а также форма социального контракта устанавливается органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Государственная социальная помощь на основании социального контракта оказывается гражданам в целях стимулирования их активных действий по преодолению трудной жизненной ситуации.

В социальном контракте должны быть установлены:

- предмет социального контракта;
- права и обязанности граждан и органа социальной защиты населения при оказании государственной социальной помощи;
- виды и размер государственной социальной помощи;
- порядок оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта;
- срок действия социального контракта;
- порядок изменения и основания прекращения социального контракта.

К социальному контракту прилагается программа социальной адаптации, которой предусматриваются обязательные для реализации получателями государственной социальной помощи мероприятия. К таким мероприятиям, в частности, относятся:

- поиск работы;

- прохождение профессионального обучения и дополнительного профессионального образования;
- осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности;
- ведение личного подсобного хозяйства;
- осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление гражданином трудной жизненной ситуации.

Государственная социальная помощь на основании социального контракта назначается на срок от трех месяцев до одного года исходя из содержания программы социальной адаптации. Данный срок может быть продлен органом социальной защиты населения. Оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта не влечет за собой прекращение оказания государственной социальной помощи, установленной без социального контракта или отказ в назначении иной государственной социальной помощи.

В случае представления заявителем неполных и (или) недостоверных сведений о составе семьи, доходах и принадлежащем ему (его семье) имуществе на праве собственности орган социальной защиты населения по месту жительства или месту пребывания отказывает заявителю в назначении государственной социальной помощи. Отказ в назначении государственной социальной помощи по этим основаниям заявитель может обжаловать в вышестоящий орган социальной защиты населения и (или) в суд.

Размер государственной социальной помощи, оказываемой за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, определяется органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Оказание такой государственной социальной помощи осуществляется в виде денежных выплат (социальные пособия, субсидии и другие выплаты), либо в виде натуральной помощи (топливо, продукты питания, одежда, обувь, медикаменты и др.).

Для пенсионеров, общая сумма материального обеспечения которых оказывается меньше величины прожиточного минимума пенсионера, установленной в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» в субъекте Российской Федерации, устанавливаются федеральная или региональная социальная доплата к пенсии в таком размере, чтобы указанная общая сумма их материального обеспечения с учетом данной доплаты достигла величины прожиточного минимума пенсионера, установленной в данном субъекте Российской Федерации.

Основные выводы:

1. Для эффективного выполнения государством своих функций оно должно иметь четко определенные принципы и механизмы формирования доходов и их использования. Это достигается путем форсирования и функционирования бюджетной системы.
2. Главными источниками доходов федерального бюджета являются налоги с граждан и юридических лиц, а также сборы и государственные пошлины. Доходы региональных и местных бюджетов, помимо налогов и сборов, включают в себя трансферты из бюджетов более высокого уровня.
3. Расходы бюджетов направлены на обеспечение безопасности государства и внутреннего правопорядка, реализацию экономической и социальной политики, обеспечение функционирования государственного аппарата и др.
4. Некоторые виды социальных расходов государства формально отделены от федерального бюджета и финансируются за счет средств так называемых внебюджетных фондов: это Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) и Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС).

5. Прямые налоги – такие, базой для которых является объект налогообложения, принадлежащий самому налогоплательщику: его доход или имущество (земельный налог, налог на доходы физических лиц, налоги на прибыль, налоги на имущество, транспортный налог и др.).
6. Косвенные налоги, или налоги с оборота, формируются в виде надбавки к цене либо тарифу, поэтому налогоплательщик, который уплачивает соответствующий налог в бюджет, перекладывает издержки на своего контрагента (налог на добавленную стоимость, различные акцизы).
7. Налог на доходы физических лиц является основным налогом, который уплачивается с доходов граждан. Налогоплательщиками по НДФЛ признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также нерезиденты, получающие доходы от источников в Российской Федерации. Базовая ставка НДФЛ для налоговых резидентов Российской Федерации составляет 13%. По НДФЛ существуют налоговые вычеты: стандартные, социальные, инвестиционные, имущественные и профессиональные.
8. Социальное обеспечение включает себя различные формы финансовой и нефинансовой поддержки социально незащищенных категорий граждан со стороны государства и местных властей, в том числе социальное страхование и социальную помощь, в целях обеспечения социальной стабильности, снижения дифференциации уровня жизни населения, обеспечения приемлемого качества жизни для всех социальных групп.
9. Обязательное социальное страхование – страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам. Страховым обеспечением по отдельным видам ОСС являются оплата расходов, связанных с предоставлением застрахованному лицу необходимой медицинской помощи; пенсия по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца; пособие по временной

нетрудоспособности; страховые выплаты в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональным заболеванием; выплаты гражданам, имеющим детей, и др.

10. В системе обязательного медицинского страхования участвуют: работодатели, федеральный и территориальные фонды ОМС, страховые медицинские организации, медицинские организации, а также граждане как застрахованные лица – получатели медицинских услуг. В системе ОМС действуют базовая программа, предусматривающая про застрахованных лиц на бесплатную медицинскую помощь по всей территории Российской Федерации, и территориальные программы, дающие право на бесплатную медицинскую помощь на территории субъекта Российской Федерации, в котором гражданину выдан полис ОМС.
11. Государственная поддержка граждан, имеющих детей, включает пособие по беременности и родам; единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности; единовременное пособие при рождении ребенка; ежемесячное пособие по уходу за ребенком; пособие на ребенка; единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью; единовременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву; ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву; материнский (семейный) капитал. Часть этих средств финансируется за счет системы социального страхования, часть – за счет средств федерального бюджета.
12. Государственная социальная помощь распространяется на малоимущие семьи, малоимущих одиноко проживающих граждан и др. К ней относятся социальные пособия, социальные доплаты к пенсии, субсидии, предоставление социальных услуг и жизненно необходимых товаров.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что включает в себя бюджетная система Российской Федерации? На каких принципах она основана?
2. Что такое бюджетный процесс? Кто является его основными участниками?
3. Назовите основные источники доходов федерального бюджета, региональных бюджетов, местных бюджетов.
4. Назовите основные направления расходов федерального бюджета.
5. Что такое дефицит и профицит бюджета? Как финансируется дефицит федерального бюджета?
6. Что такое внебюджетные фонды? Назовите три основных внебюджетных фонда Российской Федерации.
7. В чем различие между прямыми и косвенными налогами? Какие налоги обеспечивают большую часть поступлений в бюджет Российской Федерации?
8. Кто является плательщиком НДФЛ? Какова его базовая ставка? Какие виды налоговых вычетов по НДФЛ вы знаете?
9. В чем особенности специального налогового режима «упрощенная система налогообложения»?
10. Назовите основные категории граждан, нуждающихся в социальной защите.
11. Что такое обязательное социальное страхование? Какие его основные виды вы знаете?
12. Как организована система обязательного медицинского страхования? Что такое «базовая программа ОМС» и «территориальные программы ОМС»?
13. Назовите основные виды государственной поддержки граждан, имеющих детей.
14. Какие формы социальной поддержки безработных граждан существуют в Российской Федерации?

15. Как организовано социальное страхование временной нетрудоспособности?
16. Как организовано социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний?
17. Как организована система государственной социальной помощи? Что такое «социальный контракт»?

Глава 1.6. Пенсионное обеспечение и негосударственные пенсионные фонды

Данная глава посвящена вопросам функционирования пенсионной системы в России, которая в настоящее время является достаточно сложной для понимания. В первом параграфе рассматриваются возможные способы обеспечения благосостояния пожилых людей, в том числе распределительные и накопительные пенсионные системы, описывается структура пенсионной системы Российской Федерации в целом, обсуждаются виды пенсий по обязательному пенсионному страхованию и государственному пенсионному обеспечению, а также негосударственные пенсии, приводится пример расчета страховой пенсии по старости с учетом существующей «балльной системы».

Во втором параграфе рассматриваются негосударственные пенсионные фонды как особый вид финансовых институтов, их краткая история в современной России, два различных вида их деятельности – обязательное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение, дается краткая информация о системе гарантирования пенсионных накоплений и о новом перспективном подходе к организации накопительной пенсионной системы – концепции индивидуального пенсионного капитала.

Основная задача данной главы состоит в том, чтобы сформировать общие представления о пенсионной системе современной России. Подробный анализ этой системы с детальным разбором особенностей формирования пенсионных прав у разных категорий работающего и неработающего населения не может быть реализован в рамках учебного пособия из-за его чрезмерного объема.

§ 1.6.1. Пенсионная система России и пенсионное обеспечение граждан

1.6.1.1. Проблема обеспечения благосостояния пожилых людей.

Распределительные и накопительные пенсионные системы

Как прожить бывшему работнику в старости, когда он больше не может работать? Эта проблема стояла перед человечеством с давних времен и по-разному решалась в различных странах в разные исторические эпохи. Можно выделить следующие основные варианты:

- помощь детей, других близких родственников или общины;
- помощь государства или местных властей;
- благотворительность со стороны богатых людей или организаций;
- формирование накоплений в течение периода занятости, за счет которых можно прожить в старости.

В большинстве традиционных обществ стариков кормили выросшие дети или другие родственники, если их не оставалось – то вся община. Отдельным категориям нетрудоспособных могло назначаться какое-то пособие от государства, как, например, ветеранам-солдатам в Древнем Риме. Где-то действовали различные формы благотворительности в пользу стариков, финансируемые за счет церкви, работодателей или просто богатых людей. Накопить большое личное состояние к старости удавалось лишь немногим работникам.

По мере индустриализации экономики и распада традиционных больших семей количество пожилых нетрудоспособных людей стало увеличиваться, и вопрос об их судьбе стал важным социальным вопросом. Помощь родственников – это хорошо, но неужели человек, проработавший всю жизнь, не может заработать себе на свой собственный кусок хлеба в старости? Может, однако для того, чтобы создать такую возможность для всех пожилых людей, требуется создание больших и сложных систем, именуемых пенсионными системами. А само слово «пенсия» (от латинского

«pensio» – платеж, оплата) означает регулярную выплату нетрудоспособному человеку из какого-то внешнего по отношению к нему источника.

Пенсионные системы (модели, схемы) можно разделить на две большие группы: распределительные и накопительные.

Распределительная пенсионная система основана на принципе «солидарности поколений». Она предполагает, что люди в трудоспособном возрасте регулярно отчисляют часть от своей зарплаты и иных доходов в некий общий фонд⁴⁰, деньги из которого сразу используются для выплаты пенсий их пожилым нетрудоспособным согражданам. А в будущем, когда нынешние трудоспособные работники состарятся сами, они переместятся в категорию получателей пенсий, а платить взносы в фонд будут новые поколения молодых работников. В принципе такую модель можно организовать и в рамках отдельного предприятия, но, как правило, распределительные пенсионные системы действуют в масштабах всего государства.

Таким образом, работник, платя взносы со своей зарплаты, зарабатывает себе определенные пенсионные права, точный размер которых (или порядок их определения) устанавливает государство.

Большое преимущество распределительной пенсионной модели связано с тем, что собранные деньги никуда не надо вкладывать, – значит, нет проблемы, что они обесценятся или потеряются. На место стариков в любой экономике постепенно приходят молодые люди, – значит, источник пенсионных взносов не должен иссякнуть. Поэтому в конце 19-го – первой половине 20-го века такие пенсионные системы стали вводиться практически во всех развитых странах.

Однако к концу 20-го века стали отчетливо видны и ограничения развития распределительных пенсионных систем, главный из которых –

⁴⁰ Технически плательщиками пенсионных взносов за своих работников обычно являются работодатели. Это упрощает сбор взносов и причиняет меньший психологический дискомфорт работникам, которые не ощущают эти взносы как изымаемую у них часть зарплаты. С другой стороны, для работодателя такие взносы и экономически, и психологически являются частью цены труда своих работников, или, скорее, налогом на использование этого труда.

старение населения из-за увеличения продолжительности жизни и снижения рождаемости. Само по себе увеличение продолжительности жизни людей вследствие совершенствования медицины, улучшения качества жизни и т.п. является благом для человечества, но в распределительных пенсионных системах из-за него стало просто-напросто не хватать денег. И это понятно: чем больше работников, платящих взносы, приходится на одного пенсионера, тем меньше ставка пенсионных взносов с зарплаты каждого из них. Если же численность работников не растет из-за сокращения рождаемости, а пенсионеры живут все дольше, то поступающие пенсионные взносы нужно делить на все большее количество пенсионеров. И придется либо уменьшать пенсии (что очень болезненно с социальной точки зрения и поэтому делается очень редко), либо повышать пенсионный возраст (что тоже вызывает социальную напряженность), либо повышать пенсионные взносы (что создает дополнительную нагрузку на бизнес, повышая цену труда).

Альтернативой распределительной модели является накопительная. Казалось бы, тут даже не надо никакого регулирования: любой человек имеет возможность копить себе на старость, откладывая часть своих доходов в трудоспособном возрасте и «проедая» их, когда не сможет более работать. Но на самом деле, чтобы накопительная пенсионная система была эффективной, должно выполняться несколько условий:

- работник откладывает достаточно большую часть своих доходов и делает это достаточно регулярно;
- он не тратит накопленные средства вплоть до достижения пенсионного возраста (за исключением критически важных жизненных обстоятельств);
- накопленные средства инвестируются в активы, приносящие доход, чтобы уберечь их от обесценения в результате инфляции, причем необходимо обеспечить надежность таких инвестиций;

- обеспечивается возможность получения пенсии пожизненно, вне зависимости от того, как долго человек проживет после выхода на пенсию.

Не рассчитывая на сознательность своих граждан, многие государства законодательно вводят обязательные накопительные пенсионные программы, в которых все работники должны участвовать в принудительном порядке. При этом пенсионные взносы в одних случаях платят работодатели за своих работников, как и в распределительной системе, в других случаях – сами работники. Понятно, что при обязательной накопительной системе государство несет большую моральную ответственность перед гражданами. С другой стороны, в большинстве стран с развитыми финансовыми рынками существуют также и добровольные накопительные пенсионные программы, участие в которых является самостоятельным решением работника или работодателя.

У накопительных пенсионных моделей есть то очевидное достоинство, что ухудшение демографической структуры общества напрямую не ведет к снижению пенсионных возможностей системы: пенсионные права каждого конкретного человека зависят прежде всего от заработанных им доходов и от доли пенсионных отчислений в этих доходах, а также от эффективности инвестирования пенсионных накоплений. Но эти преимущества накопительных моделей одновременно являются и факторами риска: для низкооплачиваемых категорий работников откладывать значительную часть своих доходов слишком сложно, а кроме того, накопления могут обесцениться в результате финансового кризиса или высокой инфляции.

В большинстве развитых стран применяется не одна, а несколько пенсионных моделей, распределительных и накопительных. Эксперты Всемирного Банка в конце 20 века сформулировали концепцию «трехуровневой пенсионной системы» как наиболее устойчивой модели:

- первый уровень – минимальное государственное пенсионное обеспечение всем гражданам, достигшим пенсионного возраста, на

основе принципа «солидарности поколений». Источником финансирования пенсионных выплат первого уровня являются взносы работодателей и дотации бюджета, эти пенсии охватывают практически все население, их целевой приоритет – борьба с бедностью;

- второй уровень – дополнительное пенсионное обеспечение, основанное на обязательных страховых взносах от текущих трудовых доходов на формирование пенсионного капитала, то есть обязательная накопительная система. При этом предполагаются самостоятельный выбор инвестиционной стратегии и регулятивное воздействие государства, обеспечивающее доходность и надежность пенсионных накоплений;
- третий уровень – добровольное пенсионное обеспечение, основанное на индивидуальных и корпоративных накопительных программах.

Введение накопительного компонента (как обязательного, так и добровольного) в структуру обеспечения старости привело к формированию в большинстве стран смешанных (многоуровневых) пенсионных систем.

Размер получаемых пенсий сильно варьирует между разными странами. Он зависит от уровня экономического развития страны (ВВП на душу населения), демографической структуры, ставки пенсионных взносов и их собираемости, а в части накопительных пенсий – от уровня развития финансовых рынков, степени доверия к финансовым институтам и наличия исторических традиций сбережения средств.

1.6.1.2. Пенсионная система России: краткая история и современное состояние

Распределительная пенсионная система, существовавшая в СССР, предусматривала пенсионные выплаты непосредственно из бюджета, без создания отдельного внебюджетного фонда, что было вполне объяснимо в условиях, когда все предприятия принадлежали государству. При переходе к

рыночной экономике большая часть работодателей стала частными организациями, и архитектура распределительной системы претерпела определенные изменения: был создан отдельный финансовый институт – Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), в который поступали пенсионные взносы за каждого работника, который учитывал пенсионные права граждан, назначал и выплачивал пенсии. В идеале бюджет ПФР должен быть сбалансированным, то есть сумма пенсионных взносов, поступающих в ПФР в течение года, должна быть равна сумме выплаченных пенсий (плюс расходы на функционирование самого ПФР). Реально же сумма взносов существенно меньше суммы пенсий, и возникающий дефицит покрывается за счет прямых дотаций (трансфертов) Пенсионному фонду Российской Федерации из федерального бюджета.

Размер назначаемой пенсии в распределительной системе в разное время определялся по разным формулам, но практически всегда в той или иной мере учитывались зарплата и трудовой стаж работника: ведь чем они больше, тем больший вклад человек внес в формирование пенсионных средств в трудоспособном возрасте, следовательно, тем на большую пенсию он имеет право в старости. В конце 1990-х гг. в ПФР была создана система индивидуального персонифицированного учета граждан, позволяющая фиксировать, в каких суммах уплачиваются за каждого работника пенсионные взносы, что позволяет рассчитывать пенсионные права более точно.

При этом как в СССР, так и в современной России существуют профессиональные и социальные группы с особыми порядками формирования пенсионных прав. Например, правом досрочного выхода на пенсию пользуются люди, занятые на рабочих местах с вредными условиями труда, в районах Крайнего Севера, врачи, учителя, военные, представители некоторых творческих профессий. В одних случаях это связано с реальным негативным воздействием труда в тяжелых условиях на здоровье человека, приводящим к более ранней утрате трудоспособности, в других – с

предоставлением дополнительных льгот с целью привлечь людей к работе на социально важных, но недостаточно востребованных рабочих местах.

Вплоть до 2002 г. государственная пенсионная система России была полностью распределительной: весь тариф пенсионных взносов, уплачиваемых за каждого работника, поступал в распоряжение ПФР для целей выплаты пенсий нынешним поколениям пенсионеров. Вместе с тем уже в 1992 г. в России появилась добровольная накопительная пенсионная система на базе негосударственных пенсионных фондов (НПФ), о которых подробнее будет рассказано в параграфе 1.6.2.

В 2002 г. государственная пенсионная система России подверглась существенной реформе: произошел перевод распределительной части на страховые принципы (то есть размер назначаемой пенсии был более тесно увязан с размером уплачиваемых за работника пенсионных взносов), а также был введен обязательный накопительный компонент. Было введено понятие «трудовая пенсия», которая включала три части: базовую – более-менее одинаковую для всех пенсионеров, страховую – зависящую от уплаченных взносов, и накопительную – зависящую как от уплаченных взносов, так и от инвестиционных результатов.

Из общего размера тарифа пенсионных взносов 22% от зарплаты⁴¹, поступающих в ПФР, 16% предназначались для финансирования распределительной системы (выплат нынешним поколениям пенсионеров), а еще 6% подлежали инвестированию для формирования накопительной части трудовой пенсии. Эти средства зачислялись на индивидуальные лицевые счета работников («застрахованных лиц»), а дальше работник получал право выбрать, как именно инвестировать свои пенсионные накопления: через частную управляющую компанию (можно было выбрать одну из 55), через государственную управляющую компанию (всего одна) или через негосударственный пенсионный фонд (вначале их было около сотни, потом число НПФ сократилось). Если же работник не принимал никакого решения

⁴¹ Строго говоря, 22% – это базовый тариф, по мере увеличения заработной платы он снижался.

(оставался «молчуном»), то его пенсионные накопления передавались в государственную управляющую компанию (ее функции выполнял Внешэкономбанк).

Кроме того, в 2002 г. вступил в силу отдельный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», который установил особенности формирования пенсионных прав для ряда социальных и профессиональных групп (подробнее см. ниже).

За прошедшие 15 лет пенсионная система России подверглась еще целому ряду более или менее серьезных изменений, подробный рассказ о которых потребовал бы слишком много места. Поэтому ниже мы рассмотрим ее текущее состояние (середина 2017 г.)

В настоящее время наиболее общие положения о пенсионном обеспечении работающего населения установлены Федеральным законом от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». Под обязательным пенсионным страхованием (ОПС) понимается система правовых, экономических и организационных мер, создаваемых государством и направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения. Видами выплат по обязательному пенсионному страхованию являются⁴²:

- 1) страховая пенсия по старости;
- 2) страховая пенсия по инвалидности;
- 3) страховая пенсия по случаю потери кормильца;
- 4) фиксированная выплата к страховой пенсии;
- 5) накопительная пенсия;
- 6) единовременная выплата средств пенсионных накоплений;
- 7) срочная пенсионная выплата;
- 8) выплата средств пенсионных накоплений правопреемникам умершего застрахованного лица;

⁴² Понятие «трудовая пенсия» больше не применяется (с 2015 года).

9) социальное пособие на погребение умерших пенсионеров, не подлежавших обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством на день смерти.

Таким образом, в рамках системы ОПС сейчас существуют как распределительный, так и накопительный компонент.

Страховщиком по ОПС является Пенсионный фонд Российской Федерации. ПФР и его территориальные органы составляют единую централизованную систему органов управления средствами ОПС. При этом государство несет субсидиарную ответственность по обязательствам ПФР перед застрахованными лицами. Кроме того, страховщиками по ОПС в части накопительных пенсий могут являться негосударственные пенсионные фонды, если застрахованные лица выбрали их для этой цели.

Источником формирования средств для выплаты пенсий в рамках системы ОПС являются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, которые уплачивают работодатели за своих работников и самозанятые граждане за себя самих. Часть уплаченных взносов персонифицируется, учитывается на лицевом счете застрахованного лица и впоследствии служит основой для расчета страховой пенсии и накопительной пенсии (индивидуальная часть тарифа страховых взносов). Другая часть (солидарная часть тарифа страховых взносов) на лицевом счете гражданина не отражается и идет на иные цели, в том числе на выплату так называемой «фиксированной выплаты к страховой пенсии» – платежа, практически одинакового для всех пенсионеров (аналог ранее существовавшей базовой части трудовой пенсии).

Размер страховых взносов по ОПС определяется НК РФ (см. параграф 1.5.2). Стандартный тариф на 2017–2019 гг. установлен в размере 22% в пределах установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов на ОПС (в 2017 г. – 876 тыс. руб. нарастающим итогом в течение календарного года), а свыше это предельной величины – 10%. При этом для целого ряда организаций установлены пониженные ставки таких

взносов – 6%, 8%, 14% и т.д., что можно рассматривать как своего рода налоговую льготу для них. С другой стороны, для работодателей, у которых есть рабочие места с тяжелыми или вредными условиями труда, устанавливаются дополнительные тарифы страховых взносов – 6%, 9% и даже 14% сверх стандартного тарифа.

Порядок назначения страховой пенсии достаточно сложен, поэтому мы рассмотрим его дальше отдельно.

Наряду со страховыми пенсиями в рамках ОПС существуют накопительные пенсии, однако их размер существенно ниже. Механизм их формирования претерпел определенные изменения: если до 2013 г. для всех застрахованных лиц 1967 г.р. и моложе часть тарифа страховых взносов в размере 6% от предельной базы направлялась на инвестирование, то начиная с 2014 г. был введен мораторий на формирование новых пенсионных накоплений, и вся сумма тарифа стала направляться на выплату страховых пенсий (в целях сокращения трансферта из федерального бюджета на покрытие дефицита бюджета ПФР). Таким образом, пенсионные накопления граждан ограничены теми суммами, которые были получены по 2013 г. включительно. На конец 2016 г. они составляли около 4 трлн рублей – внушительная сумма в масштабах экономики, но немного в расчете на одно застрахованное лицо.

Как было отмечено выше, граждане, в чью пользу формировались пенсионные накопления, имели право выбрать одну из 3 возможностей для их инвестирования: частные управляющие компании, государственная управляющая компания – Внешэкономбанк (в том числе для «молчунов», не сделавших выбора) или НПФ. Количество людей, выбравших НПФ, в 2016 г. составило почти 30 млн человек, а сумма их пенсионных накоплений превысила сумму накоплений, управляемых Внешэкономбанком.

Порядок выплаты накопительной пенсии предусматривает по общему правилу пожизненную выплату с ежегодной индексацией размера пенсий, поскольку невыплаченные средства продолжают инвестироваться и

приносить доход. Если сумма накоплений на момент выход на пенсию слишком мала, она подлежит единовременной выплате.

В 2013 г. был принят закон о гарантировании средств пенсионных накоплений, отчасти похожий на закон о страховании банковских вкладов (в частности, при банкротстве НПФ его пострадавшим клиентам выплачивает деньги АСВ), но имеющий и свою специфику (создание резервных фондов внутри НПФ, а также внутри ПФР, для компенсации потерь при неудачном инвестировании пенсионных накоплений).

Подробнее о деятельности НПФ как страховщиков по ОПС мы расскажем в параграфе 1.6.2.

Кроме системы ОПС, в России существует и параллельная распределительная пенсионная система – государственное пенсионное обеспечение (ГПО). Уже упоминавшийся Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» устанавливает особенности формирования пенсионных прав для следующих социальных и профессиональных групп: федеральных государственных гражданских служащих, военнослужащих, участников Великой Отечественной войны, жителей блокадного Ленинграда, граждан, пострадавших в результате радиационных или техногенных катастроф, космонавтов, летно-испытательного состава, а также нескольких категорий нетрудоспособных граждан. Особенность системы ГПО состоит в том, что она не финансируется путем страховых пенсионных взносов – средства на выплаты указанным категориям лиц поступают в ПФР за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Соответственно при определении размера пенсии по ГПО важна не сумма уплаченных взносов, а стаж работы на соответствующей должности и величина заработка в последний период перед выходом на пенсию, либо отнесение к определенной льготной категории.

Наконец, еще одним компонентом пенсионной системы Российской Федерации являются негосударственные пенсии, выплачиваемые НПФами на

основании пенсионных договоров в рамках добровольного негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Подробнее о соответствующей деятельности НПФ мы расскажем в параграфе 1.6.2.

Говоря о функциях ПФР, следует отметить, что кроме выплаты страховых, накопительных пенсий и пенсий по ГПО, он также выполняет функции агента Правительства Российской Федерации при осуществлении некоторых других социальных выплат – например, ежемесячной денежной выплаты (ЕДВ) пенсионерам и инвалидам, выплаты материнского (семейного) капитала и др.

Показатели системы пенсионного обеспечения России по состоянию на 31.12.2016 г.:⁴³

Количество индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования	152,2 млн
Пенсионеры:	42,9 млн чел.
– получатели страховых пенсий	39,5 млн чел.
– получатели выплат из средств пенсионных накоплений	1,3 млн чел.
– получатели пенсий по государственному обеспечению	3,6 млн чел.
Страхователи в системе обязательного пенсионного страхования:	9,4 млн
– работодатели	5,6 млн
– самозанятые страхователи	3,8 млн
Средний размер страховой пенсии	12 725 руб.
Средний размер страховой пенсии по старости	13 172 руб.
Средний размер накопительной пенсии	802 руб.
Средний размер социальной пенсии	8 645 руб.
Средний размер пенсии детям-инвалидам и инвалидам с	11 101 руб.

⁴³ Источник: данные с официального сайта ПФР в информационно телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://www.pfrf.ru/opendata/>

детства	
Прожиточный минимум пенсионера в России	8 540 руб.
Индексация страховой пенсии	4%
Индексация пенсий по государственному пенсионному обеспечению	4%
Инвестиционная доходность пенсионных накоплений по расширенному портфелю ВЭБа	10,7%
Лица, у которых формируются пенсионные накопления:	76,4 млн чел.
– в государственной управляющей компании «Внешэкономбанк»	46,5 млн чел.
– в частных управляющих компаниях	430 тыс чел.
– в негосударственных пенсионных фондах	29,8 млн чел.
Доходы бюджета ПФР	7 625,2 млрд руб.
Расходы бюджета ПФР	7 829,7 млрд руб.
Поступление страховых взносов на обязательное пенсионное страхование:	4 131,5 млрд руб.
Расходы ПФР на выплату пенсий	6 430,2 млрд руб.
Расходы ПФР на социальные выплаты	572,2 млрд руб.
Расходы по Программе материнского капитала	365,3 млрд руб.

Таблица 1.6.1 Показатели системы пенсионного обеспечения России по состоянию на 31.12.2016 г.

1.6.1.3. Назначение страховой пенсии и расчет ее величины

Согласно Федеральному закону «О страховых пенсиях», право на страховую пенсию по старости имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет,

и женщины, достигшие возраста 55 лет (либо меньшего возраста, если они относятся к одной из льготных категорий). Пенсия по старости выплачивается пожизненно.

Для определения размера страховой пенсии по старости принципиально важны такие понятия, как *страховой стаж*, *индивидуальный пенсионный коэффициент* и *стоимость пенсионного коэффициента*.

Страховой стаж – это учитываемая при определении права на страховую пенсию и ее размера суммарная продолжительность периодов работы и (или) иной деятельности, за которые начислялись и уплачивались страховые взносы в ПФР, а также иных периодов, засчитываемых в страховой стаж (например, служба в армии, уход за маленькими детьми, официальная безработица и др.). Страховая пенсия по старости назначается при наличии не менее 15 лет страхового стажа.

Индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК) – параметр, отражающий в относительных единицах пенсионные права застрахованного лица на страховую пенсию, сформированные с учетом начисленных и уплаченных в ПФР страховых взносов, продолжительности страхового стажа, а также отказа от получения страховой пенсии на определенный период. Страховая пенсия по старости назначается при наличии величины индивидуального пенсионного коэффициента в размере не менее 30. В просторечии эта величина именуется «пенсионными баллами», хотя законодательство такое понятие не использует.

Стоимость пенсионного коэффициента (СПК) – стоимостной параметр, отражающий соотношение суммы страховых взносов на финансовое обеспечение страховых пенсий и трансфертов федерального бюджета, поступающих в бюджет ПФР в соответствующем году, и общей суммы индивидуальных пенсионных коэффициентов получателей страховых пенсий.

Размер страховой пенсии по старости определяется по формуле:

$$\text{СПст} = \text{ИПК} \times \text{СПК},$$

где СПст – размер страховой пенсии по старости;

ИПК – индивидуальный пенсионный коэффициент;

СПК – стоимость одного пенсионного коэффициента по состоянию на день, с которого назначается страховая пенсия по старости.

Размер страховой пенсии по инвалидности определяется по формуле:

$$\text{СПинв} = \text{ИПК} \times \text{СПК},$$

где СПинв - размер страховой пенсии по инвалидности;

ИПК - индивидуальный пенсионный коэффициент;

СПК - стоимость одного пенсионного коэффициента по состоянию на день, с которого назначается страховая пенсия по инвалидности.

Размер страховой пенсии по случаю потери кормильца каждому нетрудоспособному члену семьи умершего кормильца определяется по формуле:

$$\text{СПспк} = \text{ИПК} \times \text{СПК},$$

где СПспк - размер страховой пенсии по случаю потери кормильца;

ИПК - индивидуальный пенсионный коэффициент умершего кормильца;

СПК - стоимость одного пенсионного коэффициента по состоянию на день, с которого назначается страховая пенсия по случаю потери кормильца.

Параметр СПК не зависит от конкретного застрахованного лица, он одинаков для всех граждан в определенный период. Так, по состоянию на 1 апреля 2017 года стоимость ИПК составила 78,58 рублей.

Таким образом, существенное значение для определения размера пенсии конкретного человека имеет параметр ИПК. От чего он зависит и как рассчитывается? Упрощенно говоря, итоговый ИПК, используемый при назначении пенсии, является суммой отдельных ИПК за каждый календарный год; а ИПК за год, в свою очередь, отражает соотношение страховых взносов, фактически уплаченных за данное застрахованное лицо за этот год, с нормативным максимально возможным размером страховых взносов, которые могут быть уплачены за застрахованное лицо с учетом предельного размера базы страховых взносов. Кроме того, пенсионные

права, накопленные до 2015 года, также конвертируются в ИПК по достаточно сложной формуле. Наконец, в случае более позднего выхода на пенсию набранные ИПК увеличиваются путем умножения на «премиальный» поправочный коэффициент.

Ознакомиться с детальным порядком расчета индивидуального пенсионного коэффициента и в целом с порядком расчета страховых пенсий можно в Федеральном законе «О страховых пенсиях».⁴⁴

Помимо страховой пенсии, застрахованное лицо имеет право также на фиксированную выплату к страховой пенсии, размер которой одинаков для большинства застрахованных лиц (в 2015 г. – 3 935 рублей в месяц, с ежегодной индексацией на индекс роста потребительских цен за прошедший год, а также с учетом роста доходов ПФР, с 1 февраля 2017 года размер фиксированной выплаты составляет 4805 рублей). При более позднем выходе на пенсию по старости к фиксированной выплате также применяется индивидуальный повышающий коэффициент. Есть также льготы по фиксированной выплате для отдельных категорий застрахованных лиц: так, лицам, проработавшим не менее 30 лет в сельском хозяйстве, не осуществляющим работу и (или) иную деятельность, в период которой они подлежат обязательному пенсионному страхованию, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности в размере 25% суммы установленной фиксированной выплаты к соответствующей страховой пенсии на весь период их проживания в сельской местности.

Следует также учитывать, что закон «О страховых пенсиях» сохраняет традиционные льготы по досрочному выходу на пенсию для целого ряда категорий работников. Такое право установлено, в частности, для проработавших не менее определенного числа лет на подземных работах, в горячих цехах, на работах с вредными или тяжелыми условиями труда, для

⁴⁴ Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».

трактористов-машинистов в сельском хозяйстве, шахтеров, железнодорожников, геологов, моряков, летчиков, авиадиспетчеров, водителей автобусов, троллейбусов, трамваев, пожарным, учителям, врачам, театральным артистам и др. Списки соответствующих работ, производств, профессий, должностей, специальностей и учреждений (организаций), правила исчисления периодов работы (деятельности) и назначения указанной пенсии утверждаются Правительством Российской Федерации. Для одних перечисленных категорий пенсионный возраст снижается на 10 лет (мужчинам до 50 лет, женщинам до 45 лет), для других – на 5 лет (мужчинам до 55 лет, женщинам до 50 лет), для третьих возраст вообще не важен при наличии определенного стажа (30, 25, а иногда и 20 лет). Кроме того, право на досрочную пенсию по старости имеют люди, проработавшие определенное время в районах Крайнего Севера и в приравненных к ним местностях, женщины, родившие 5 и более детей и воспитавшие их до достижения возраста 8 лет, родители и опекуны инвалидов с детства, инвалиды вследствие военной травмы, инвалиды по зрению и др. Но при этом для досрочного оформления пенсии всем этим людям нужно иметь ИПК не ниже 30.

Пример расчета страховой пенсии

Гражданину Смирнову после окончания вуза в 2015 году предложили работу с 1 февраля 2016 года. Ему 23 года, официальная заработная плата будет 50 тысяч рублей в среднем до вычета налогов. Работать он планирует до самой пенсии. Накопительную пенсию формировать не будет. Рассчитаем размер пенсии, которую он сможет получать по достижении 60 лет:

- рассчитываем страховой стаж: $60 - 23 = 37$ лет;
- вычисляем количество пенсионных баллов, которые Иванов получит за один год: $(50\,000 \times 12 \times 0,16) / (876\,000 \times 0,16) \times 10 = 6,849$ балла, где
12 – число месяцев;
0,16 – ставка страховых взносов (16% при формировании только страховой пенсии);
876 000 – максимальная взносооблагаемая база в 2017 году;
- умножаем количество баллов на количество лет, которые эти баллы будут формироваться: $6,849 \times 37 = 253,413$ баллов;
- рассчитываем произведение количества ИПК и его стоимости (по данным на 2017 год): $253,413 \times 78,58 = 19913,19$ руб.;
- прибавляем к полученной величине размер фиксированной выплаты: $19913,19 + 4805,11 = 24718,3$ – это и будет размер страховой пенсии по старости.

Для упрощения расчетов мы применили значения величин на 1 апреля 2017 года. Реально и фиксированная выплата, и стоимость ИПК, и зарплата – величины непостоянные: если ФВ и стоимость ИПК увеличиваются (индексируются), то заработная плата может меняться на протяжении карьеры в разные стороны. Кроме того, здесь игнорируется инфляция, чего в реальной жизни ожидать не приходится.

Источник: Интернет-проект «Pensiology» – <http://pensiology.ru/oformlenie-pensii/po-starosti/raschet-razmera/>

Примерный расчет будущей страховой пенсии можно также проделать с использованием пенсионного калькулятора на Интернет-сайте ПФР: <http://www.pfrf.ru/eservices/calc>:

Пол	Мужской ?
Год рождения	1980
Ваш вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС	<input checked="" type="radio"/> Формирование страховой пенсии ? <input type="radio"/> Формирование страховой и накопительной пенсий
Сколько лет Вы проходили/планируете проходить военную службу по призыву?	0 лет 0 мес. 0 дней ?
Сколько детей Вы планируете иметь? (с учётом уже имеющих)	3
Сколько лет Вы планируете осуществлять уход за каждым из детей? (с учётом уже имеющих)	0 ?
Сколько лет Вы предполагаете ухаживать за нетрудоспособными гражданами: инвалидами 1 группы, ребёнком-инвалидом, гражданином, достигшим возраста 80 лет и при этом не работать? (с учётом уже имеющих периодов ухода за нетрудоспособными гражданами)	0 лет 0 мес. 0 дней
Сколько лет после возникновения права на страховую пенсию Вы готовы не обращаться за её назначением?	5 ?
Вы планируете работать	<input checked="" type="radio"/> Навёмным работником <input type="radio"/> Самозанятым гражданином <input type="radio"/> Навёмным работником и самозанятым гражданином
Ваш предполагаемый стаж в качестве навёмного работника	35 ?
Ваша официальная зарплата (рублей в месяц, в ценах 2017-го года до вычета НДФЛ)	60000 ?
<input type="button" value="Рассчитать"/>	
Результаты расчета	
Количество индивидуальных пенсионных коэффициентов	417,12
Размер страховой пенсии, руб.	39312,5

Рис. 1.6.1. Пример расчета будущей страховой пенсии по старости с использованием калькулятора ПФР

Установление страховых пенсий и их выплата, включая организацию их доставки, производятся Пенсионным фондом Российской Федерации по месту жительства лица, обратившегося за страховой пенсией. Граждане могут обращаться с заявлениями об установлении, о выплате и доставке страховой пенсии непосредственно в ПФР или в многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ) по месту жительства в случае, если между ПФР и МФЦ заключено соглашение о взаимодействии. Обращение за установлением, выплатой и доставкой страховой пенсии может быть представлено в форме электронного документа, в том числе через Единый портал государственных и муниципальных услуг.

Перечень документов, необходимых для установления страховой пенсии, правила обращения за указанной пенсией устанавливаются в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации. Необходимые документы могут быть запрошены у заявителя только в случаях, если такие документы не находятся в распоряжении государственных органов, органов местного самоуправления либо подведомственных им организаций. Иные необходимые документы запрашиваются ПФР в иных государственных органах, органах местного самоуправления либо подведомственных им организациях. ПФР вправе проверять обоснованность выдачи документов, необходимых для установления и выплаты страховой пенсии, а также достоверность содержащихся в них сведений.

Доставка страховой пенсии производится по желанию пенсионера через кредитную организацию путем зачисления сумм страховой пенсии на счет пенсионера в этой кредитной организации либо через организации почтовой связи и иные организации, занимающиеся доставкой страховых пенсий, путем вручения сумм страховой пенсии на дому или в кассе организации, производящей доставку. Зачисление сумм страховой пенсии на счет

пенсионера в кредитной организации производится без взимания комиссионного вознаграждения.

1.6.1.4. Назначение накопительной пенсии и расчет ее величины

Накопительная пенсия назначается застрахованным лицам, имеющим право на страховую пенсию по старости, в том числе досрочно, в соответствии с Федеральным законом «О страховых пенсиях». Условием для ее назначения, помимо условий для назначения страховой пенсии, является наличие средств пенсионных накоплений, в таком размере, чтобы назначаемая накопительная пенсия составила более 5% по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости (с учетом фиксированной выплаты) и размера накопительной пенсии. Если же этот размер составляет 5% и менее, то пенсионные накопления выплачиваются застрахованному лицу в виде единовременной выплаты.

Формула для расчета накопительной пенсии намного проще, чем для страховой пенсии:

$$\text{НП} = \text{ПН} / T,$$

где НП – размер накопительной пенсии;

ПН – сумма средств пенсионных накоплений застрахованного лица, учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета (в ПФР) или на пенсионном счете накопительной пенсии (в НПФ), по состоянию на день, с которого ему назначается накопительная пенсия;

T – количество месяцев ожидаемого периода выплаты накопительной пенсии, применяемого для расчета размера накопительной пенсии (в 2017 г. – 240 месяцев).

При назначении накопительной пенсии позднее приобретения права на указанную пенсию ожидаемый период выплаты накопительной пенсии сокращается на 12 месяцев за каждый полный год, истекший со дня приобретения права на назначение указанной пенсии, но не менее чем до 168 месяцев.

В случае, если смерть застрахованного лица наступила до назначения ему накопительной пенсии, то средства пенсионных накоплений, учтенные в специальной части индивидуального лицевого счета или на пенсионном счете накопительной пенсии застрахованного лица, выплачиваются правопреемникам умершего застрахованного лица.

Размер накопительной пенсии подлежит корректировке, если застрахованное лицо продолжает работать и получать дополнительные пенсионные взносы, а также индексации с учетом полученного инвестиционного дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений.

Пример расчета накопительной пенсии

У гражданина Сидорова при выходе на пенсию сумма пенсионных накоплений (с учётом полученного инвестиционного дохода) составила 600000 рублей. Чтобы вычислить размер накопительной пенсии, требуется разделить сумму пенсионных накоплений на период ожидаемого дожития: $600000 / 240 = 2500$ рублей.

§ 1.6.2. Негосударственные пенсионные фонды и пенсионные программы для населения

1.6.2.1. Понятие НПФ. Краткая история НПФ в России

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются своеобразными финансовыми институтами, поскольку в их деятельности присутствует значимая социальная функция. Их деятельность включает в себя аккумулирование пенсионных взносов от граждан и (или) их работодателей, инвестирование полученных средств с целью получения дохода и последующую выплату пенсий своим клиентам при достижении ими пенсионного возраста. С одной стороны, НПФ распоряжаются огромными капиталами, сопоставимыми с капиталами крупных банков; с другой стороны, их главной задачей должно быть обеспечение благосостояния пенсионеров, то есть у них есть социальная миссия.

В мировой практике существуют разные модели функционирования НПФ: они могут быть и коммерческими организациями, и некоммерческими, и даже имущественными комплексами без статуса юридического лица (как паевые инвестиционные фонды). В России НПФ с начала своей работы в 1992 г. и до реформы их регулирования в 2013 г. имели статус некоммерческих организаций, что как будто бы должно было приводить к социально ответственному поведению. Вместе с тем некоммерческая форма, по мнению многих НПФ, затрудняла их развитие как финансовых институтов, а по мнению регуляторов, приводила к непрозрачности принимаемых решений и размыванию ответственности за результаты работы. Поэтому в 2013 г. были приняты поправки в законодательство, предписавшие НПФ преобразоваться (в течение переходного периода) в коммерческие организации – акционерные общества.

Закон «О негосударственных пенсионных фондах» определяет НПФ как организацию, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение (НПО), в том числе досрочное НПО, и обязательное пенсионное страхование (ОПС). Иначе говоря, НПФ

может оказывать клиентам пенсионные услуги двух типов: в рамках НПО и в рамках ОПС. (Выше мы использовали понятие ОПС в том значении, в каком оно применяется в законе «Об обязательном пенсионном страховании», то есть в отношении как распределительной, так и накопительной пенсионной системы. НПФ не вовлечены в распределительную систему, поэтому для них термин "ОПС" используется только в значении обязательной накопительной системы.)

НПФ осуществляют свою деятельность на основании лицензии. Для того, чтобы заниматься ОПС, НПФ помимо лицензии должен быть участником системы гарантирования пенсионных накоплений, для включения в которую он должен соответствовать ряду дополнительных требований. По состоянию на 31 марта 2017 г. в России действовало 74 НПФ с лицензиями, из них 38 являлись участниками системы гарантирования пенсионных накоплений.

Исторически российские НПФ появились и начали свою деятельность в рамках добровольной накопительной пенсионной системы. Первые НПФ создавались в девяностые годы XX века преимущественно крупными промышленными компаниями или бизнес-группами не для получения дохода от управления пенсионными деньгами, а в целях выплаты дополнительных пенсий своим работникам в условиях относительного снижения уровня государственных пенсий. Но это не была чистая благотворительность со стороны собственников бизнеса. Работодатели, создавая подконтрольные им НПФы и направляя туда средства для финансирования будущих пенсий, получали еще и дополнительный рычаг кадровой политики (можно было ставить выплату корпоративной пенсии в зависимость от стажа работы сотрудника в компании и даже лишать прав на такую пенсию уволившихся работников), а также свободные финансовые ресурсы, формально обособленные от материнской компании, при помощи которых можно было осуществлять различные полезные для нее инвестиции.

Таким образом, вначале главным источником средств для финансирования добровольных пенсионных программ были средства работодателей. В конце 1990-х – начале 2000-х гг. получили распространение так называемые паритетные корпоративные пенсионные программы, основанные на софинансировании: работодатель принимал на себя обязательства уплачивать взносы за работника только в том случае, если сам работник также заключал договор с НПФ и начинал платить за себя пенсионные взносы из собственного кармана.

Модель функционирования НПФ сильно изменилась после того, как в 2004 г. они были допущены в систему ОПС. Как было отмечено в параграфе 1.6.1, после введения обязательного накопительного компонента у граждан появилось право выбора, как инвестировать свои пенсионные накопления – через частные управляющие компании, государственную управляющую компанию или НПФ. Для этого гражданин должен написать заявление в ПФР о переводе денег, а при выборе НПФ также заключить с ним договор об обязательном пенсионном страховании. Поскольку емкость нового рынка составляла сотни миллиардов рублей, НПФ развернули активную борьбу за застрахованных лиц. При этом они использовали не столько рекламу, сколько услуги агентов, агитировавших граждан переводить деньги в тот или иной НПФ и получавших за это комиссионное вознаграждение. Недобросовестные агенты порой практиковали и обман граждан, и даже подделку документов, на основании которых подавалась информация в ПФР о переводе пенсионных накоплений в НПФ. Но в целом граждане принимали решения о переходе в НПФ добровольно, и к 2016 г. уже около половины пенсионных накоплений системы ОПС было аккумулировано в НПФ. При этом интерес НПФ и их работодателей к программам добровольного НПО снизился.

1.6.2.2. Негосударственное пенсионное обеспечение

Для более детального обсуждения деятельности НПФ необходимо ввести ряд определений:

- *договор негосударственного пенсионного обеспечения (пенсионный договор)* – соглашение между НПФ и вкладчиком НПФ, в соответствии с которым вкладчик обязуется уплачивать пенсионные взносы в НПФ, а НПФ обязуется выплачивать участнику или участникам НПФ негосударственную пенсию;
- *вкладчик* – физическое или юридическое лицо, являющееся стороной пенсионного договора и уплачивающее пенсионные взносы в НПФ;
- *участник* – физическое лицо, которому в соответствии с заключенным между вкладчиком и НПФ пенсионным договором должны производиться или производятся выплаты негосударственной пенсии. Участник может выступать вкладчиком в свою пользу;
- *пенсионный взнос* – денежные средства, уплачиваемые вкладчиком НПФ в пользу участника в соответствии с условиями пенсионного договора;
- *негосударственная пенсия* – денежные средства, регулярно выплачиваемые участнику в соответствии с условиями пенсионного договора;
- *пенсионная схема* – совокупность условий, определяющих порядок уплаты пенсионных взносов и выплат негосударственных пенсий;
- *пенсионные основания* – основания приобретения участником права на получение негосударственной пенсии;
- *выкупная сумма* – денежные средства, выплачиваемые НПФ вкладчику, участнику или их правопреемникам либо переводимые в другой НПФ при прекращении пенсионного договора;
- *пенсионный счет негосударственного пенсионного обеспечения* – форма аналитического учета в НПФ, отражающая поступление

пенсионных взносов, начисление дохода, начисление выплат негосударственных пенсий и выплат выкупных сумм участнику (именной пенсионный счет) или участникам (солидарный пенсионный счет), а также начисление выкупных сумм участнику (участникам) для перевода в другой НПФ при расторжении пенсионного договора;

- *пенсионные резервы* – совокупность средств, находящихся в собственности НПФ и предназначенных для исполнения НПФ обязательств перед участниками в соответствии с пенсионными договорами;
- *пенсионные правила НПФ* – документы, определяющие порядок и условия исполнения НПФ обязательств по пенсионным договорам.

Финансовые отношения клиента-гражданина с НПФ устроены по-разному в рамках ОПС и НПО, а в НПО они различаются еще и в зависимости от того, участвует ли гражданин в корпоративной пенсионной программе или взаимодействует с НПФ в индивидуальном порядке.

Если гражданин заключает с НПФ пенсионный договор самостоятельно, без участия работодателя (в терминах пенсионного законодательства – является и вкладчиком, и участником НПФ), то он, упрощенно говоря, получает право на то, чтобы копить в этом НПФ деньги на дополнительную пенсию. Может ли он договориться с фондом заранее, каков будет размер его пенсии? В принципе да, но для этого он должен сам принять на себя некоторые обязательства – вносить определенные суммы в определенные сроки, тогда фонд может хотя бы теоретически рассчитать, сколько денег накопится у этого клиента к моменту выхода на пенсию и какую сумму пенсии можно будет ему назначить. Такие пенсионные схемы называются «схемы с установленными выплатами» (defined-benefits schemes). В России они встречаются редко, так как граждане обычно не готовы принимать на себя твердые обязательства по уплате пенсионных взносов на много лет вперед, да и НПФам трудно прогнозировать свою доходность на десятилетия в будущем.

Другой вариант состоит в том, что гражданин в течение своего трудоспособного возраста платит в НПФ столько пенсионных взносов, сколько может и хочет, а НПФ учитывает внесенные деньги на его счете и инвестирует их вместе с деньгами других клиентов. Размер же пенсии будет определен только в момент выхода на пенсию исходя из той суммы, которая фактически накопится на счете. Такие пенсионные схемы принято называть «схемы с установленными взносами» (defined-contributions schemes), хотя взносы на самом деле могут точно не определяться. В этом случае в период накопления в обязанности НПФ не входит получение определенной доходности (в отличие, например, от обязанности банка в договоре банковского вклада): дело НПФ – честно инвестировать, стараясь заработать для клиента доход, но при умеренном риске, чтобы максимально избежать потерь, и честно учитывать этот доход. Часть от полученного дохода (не более 15%) НПФ может забрать на собственные нужды – на покрытие расходов и формирование прибыли для хозяев НПФ (акционеров), а остальной доход зачисляется опять-таки на счет клиента. А вот когда пенсия назначена, у НПФ уже возникает твердое обязательство по ее выплате.

Еще один важный вопрос – как долго НПФ должен будет выплачивать пенсию и хватит ли у него на это денег? В рамках НПО существует две модели выплаты пенсий: пожизненная и срочная (то есть в течение определенного срока). Второй случай математически проще: сумму денег на пенсионном счете клиента на момент назначения пенсии надо разделить на количество месяцев, в течение которых клиент хочет получать пенсию (например, 10 лет – 120 месяцев), и тогда денег точно хватит. Если клиент умрет раньше, остаток средств будет выплачен его наследникам. А вот если он проживет дольше, то фонд уже ничего ему платить не будет – ведь его деньги кончились. Для пенсионера прекращение поступлений, конечно, огорчительно, ведь восполнить их нечем.

С другой стороны, НПФ может платить и пожизненную негосударственную пенсию, но для этого деньги пенсионера должны

перестать быть его личными деньгами и пойти в «общий котел», именуемый выплатным резервом. В самом деле, никто не знает точно, сколько проживет на пенсии каждый конкретный человек: один умрет через пять лет, другой через десять, а кто-то проживет на пенсии и 20, и 25, и 30 лет... Для обеспечения пожизненных выплат используется принцип «недожившие финансируют переживших», то есть если пенсионер умер рано – неполученные им накопления не наследуются, а остаются в распоряжении фонда для выплат долгожителям. А размер пенсии каждого конкретного пенсионера устанавливается исходя из суммы средств на его счета в момент оформления пенсии и средней ожидаемой продолжительности жизни, рассчитываемой на основании статистических таблиц смертности.

Выбор схемы выплаты пенсии (пожизненная или срочная) определяется в соответствии с пенсионным договором: либо тот или другой вариант предусмотрен в договоре заранее, либо в момент оформления сам участник выбирает один из двух вариантов.

Более сложно устроены корпоративные пенсионные программы. Компания, которая намерена обеспечить дополнительную пенсию своим работникам (всем или некоторым), заключает пенсионный договор с НПФ в качестве вкладчика, и в этом договоре определяется:

- какие суммы, в какие сроки, за каких работников вносит работодатель;
- ведутся ли в пользу отдельных работников отдельные счета или все средства учитываются на едином солидарном счете;
- должны ли работники, со своей стороны, заключить договоры с НПФ и платить пенсионные взносы за себя («паритетные программы»);
- от чего зависят пенсионные права работников (стаж работы, зарплата, принадлежность к определенным категориям и др.);
- как назначается и выплачивается пенсия, и т.д.

Важным вопросом в корпоративных пенсионных программах является сохранение или прекращение прав работника на пенсионные взносы в случае смены работы. Если в паритетной программе работник платит часть взносов самостоятельно, то на эти деньги работодатель права не имеет, и они сохраняются у работника даже при уходе из компании. А вот в отношении денег, заплаченных работодателем, законодательство ничего не говорит, поэтому все зависит от условий пенсионного договора и корпоративной пенсионной программы. В одних случаях эти деньги остаются за ушедшим из компании работником, а в других – работник теряет право на них: сами средства останутся в НПФ, но пенсию за их счет будут платить другим людям.

Пенсионные взносы, переведенные в НПФ, не лежат на счетах или в кассе мертвым грузом – они должны инвестироваться и приносить доход. Активы, сформированные для инвестирования в рамках НПО, называются пенсионными резервами (в отличие от аналогичных активов в рамках ОПС, которые называются пенсионными накоплениями). Традиционно считается, что для НПФ больше подходит консервативная инвестиционная политика: будущие пенсионеры заинтересованы не в сверхдоходах, которые сопряжены с высоким риском, а в стабильном, хоть и небольшом доходе, который можно получить при минимальных рисках. С этой точки зрения подходящими инструментами для них являются государственные и корпоративные облигации и даже банковские депозиты. С другой стороны, у НПФ при нормальных условиях деятельности очень длинный горизонт инвестирования – ведь человек копит на пенсию несколько десятилетий (да и накопленные средства получает обратно не сразу, а по частям), поэтому разумный уровень инвестиционного риска для них является допустимым: проиграв небольшую часть денег, НПФ имеет время на то, чтобы отыгаться. Поэтому вложения в акции для НПФ также разрешены, но при условии, что это акции крупных и солидных компаний, которые обращаются на бирже.

Для инвестиционных операций с пенсионными резервами (кроме самых простых – вложения средств в депозиты и государственные облигации) НПФ должны заключать договор доверительного управления с управляющими компаниями – такими, которые управляют ПИФа. А активы, приобретенные за счет пенсионных резервов, должны храниться в специализированном депозитарии, – так же, как и активы ПИФа (см. параграф 1.3.4).

Если гражданин самостоятельно уплачивает пенсионные взносы в НПФ, он имеет право на социальный налоговый вычет по НДФЛ в сумме до 120 000 рублей в год (иначе говоря, ему могут возратить до 15600 рублей уплаченного подоходного налога – 13% от 120000 рублей). Но предельная величина этого вычета является совместной для нескольких видов льготируемых расходов – оплаты за обучение налогоплательщика, за медицинские услуги, оказанные ему и его близким родственникам и др. (статья 219 НК РФ). Подробнее налоговые вычеты рассматривались ранее.

Показатели деятельности НПФов по негосударственному пенсионному обеспечению в 2017 году⁴⁵:

Активы НПФ (млрд рублей)	Обязательства по договорам НПО (млрд рублей)	Пенсионные резервы (млрд рублей)	Количество участников (млн человек)	Количество участников, получающих пенсию (млн человек)	Выплаты пенсий по НПО (млрд рублей)
3 670	989	1 100	5,47	1,54	15,1

Таблица 1.6.2. Текущее состояние системы негосударственного пенсионного обеспечения (2017 год).

1.6.2.3. Участие НПФ в обязательном пенсионном страховании

Здесь будут использоваться следующие термины:

⁴⁵ По информации, размещенной на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll

- *договор об обязательном пенсионном страховании* – соглашение между НПФ и застрахованным лицом в пользу застрахованного лица или его правопреемников, в соответствии с которым НПФ обязан при наступлении пенсионных оснований осуществлять назначение и выплату застрахованному лицу накопительной пенсии (или срочной пенсионной выплаты, или единовременной выплаты) либо осуществлять выплаты правопреемникам застрахованного лица;
- *страхователь* – физическое или юридическое лицо, обязанное перечислять страховые взносы на финансирование накопительной пенсии в пользу застрахованного лица в соответствии с законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»;
- *застрахованное лицо* – физическое лицо, заключившее договор об ОПС;
- *страховой взнос* – платежи на обязательное пенсионное страхование на финансирование накопительной пенсии, уплачиваемые страхователем в пользу застрахованного лица в Пенсионный фонд Российской Федерации для последующей передачи в выбранный этим застрахованным лицом НПФ;
- *накопительная пенсия* – ежемесячная денежная выплата, назначаемая и выплачиваемая НПФ застрахованному лицу в соответствии с Федеральным законом "О накопительной пенсии", настоящим Федеральным законом и договором об ОПС;
- *пенсионные основания* – основания приобретения застрахованным лицом права на получение накопительной пенсии;
- *пенсионные накопления* – совокупность средств, находящихся в собственности НПФ, предназначенных для исполнения обязательств НПФ перед застрахованными лицами в соответствии с договорами об ОПС;

- *пенсионный счет накопительной пенсии* – форма индивидуального аналитического учета в НПФ, отражающая поступление средств пенсионных накоплений и результаты их инвестирования;
- *страховые правила НПФ* – документы, определяющие порядок и условия исполнения НПФ обязательств по договорам об ОПС.

В параграфе 1.6.1 мы рассмотрели в общем виде механизм работы накопительного компонента ОПС. Вплоть до 2013 г. для всех застрахованных лиц 1967 г.р. и моложе часть тарифа страховых взносов в размере 6% от предельной базы подлежала зачислению в специальную часть лицевого счета застрахованного лица в реестре ПФР и далее направлялась на инвестирование по выбору гражданина. Название «обязательное пенсионное страхование» не означает, что клиенты приходили в НПФ в более обязательном порядке, чем в рамках добровольного негосударственного пенсионного обеспечения. Обязательное оно в том смысле, что является частью государственной системы ОПС, но каждый конкретный гражданин добровольно выбирает, где ему формировать свои пенсионные накопления - в одном из НПФ, оказывающих такие услуги (причем выбрать можно любой из них, независимо от места своей работы или жительства), или в государственной управляющей компании, или в частной управляющей компании. В двух последних случаях накопительную пенсию гражданину будет выплачивать ПФР, а клиенту НПФ – сам НПФ. С 2013 г. граждане также получили право отказываться от накопительного компонента вообще, в этом случае весь размер тарифа страховых взносов у них направляется на формирование страховой пенсии.

Чтобы выбрать НПФ, гражданин должен заключить с самим фондом или его агентом договор об ОПС (это очень стандартизированный договор, его условия практически одинаковы у всех фондов, в частности, в нем нельзя обещать клиенту какой-либо гарантированный доход) и направить в ПФР заявление о выборе НПФ. После этого ПФР переводит в НПФ все пенсионные накопления, которые ранее сформировались в ПФР за счет

взносов работодателя, а потом ежегодно переводит те средства, которые поступили за этого работника в течение очередного календарного года (так работала эта система до введения моратория на формирование пенсионных накоплений в 2014 г.). НПФ ведет для каждого клиента пенсионный счет накопительной пенсии, на котором отражает как поступившие взносы, так и инвестиционный доход.

Сформированные пенсионные накопления подлежат инвестированию, как и пенсионные резервы. Здесь для НПФ обязательным является заключение договора с управляющей компанией (или несколькими компаниями), инвестирующей пенсионные накопления, а также со специализированным депозитарием, который будет хранить соответствующие активы и контролировать их. Так же, как и в случае с пенсионными резервами, до 15% от заработанного инвестиционного дохода НПФ может забрать на собственные нужды, а остальное зачисляется на счет застрахованного лица.

Кроме страховых взносов, уплачиваемых работодателями, граждане имеют право самостоятельно уплачивать дополнительные страховые взносы (ДСВ) на накопительную пенсию в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную пенсию и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений», к которым государство добавляет свои взносы на софинансирование формирования пенсионных накоплений. Вступить в Программу государственного софинансирования формирования пенсионных накоплений можно было до 31 декабря 2014 года, она рассчитана на 10 лет. Работник уплачивает дополнительные взносы через работодателя в том размере, какой ему подходит, государство софинансирует его по в размере уплаченных взносов, но не более 12000 рублей в год.

Граждане могут также увеличить свои пенсионные накопления за счет средств материнского (семейного) капитала, направленные на формирование

накопительной пенсии в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

Выбор НПФ для заключения договора ОПС всегда был для граждан непростой задачей, поскольку общее количество НПФ, оказывающих такую услугу, вначале было более 100, а объективно судить о качестве их услуг сложно (по крайней мере, пока не начались массовые выплаты). Многие граждане выбирали НПФ либо достаточно случайным образом (по рекламе, по красивому названию, по взаимосвязи с уважаемыми учредителями), либо поддаваясь на уговоры агентов. При этом гражданин не привязан к одному НПФ навсегда – он может не чаще раза в год переходить из одного фонда в другой. Переход по итогам одного года трудно признать рациональным решением, так как за год фонд обычно не может себя проявить ни с хорошей, ни с плохой стороны, тем не менее довольно многие граждане меняют регулярно фонды, в том числе поддаваясь на уговоры агентов. С 2015 года такие переходы стали совсем неразумными, поскольку они приводят к потере части инвестиционного дохода (чтобы этот доход не потерять, нужно провести в одном НПФ не менее 5 лет).

В 2013 году был принят закон № 422-ФЗ о гарантировании пенсионных накоплений граждан. В соответствии с ним введена двухуровневая система гарантирования. Первый уровень заключается в том, что внутри каждого НПФ создается резервный фонд – «резерв по обязательному пенсионному страхованию», в который перечисляется часть заработанного инвестиционного дохода; если в плохие годы инвестирование окажется убыточным, то убытки застрахованных лиц будут восполняться из этого резерва. Второй уровень гарантирования обеспечивается государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ), которое уже имеет большой опыт защиты интересов банковских вкладчиков, пострадавших от банкротства банков: если НПФ обанкротится, то АСВ переведет потерянные сумму пенсионных накоплений его клиентов в ПФР (только сумму накоплений, без учета инвестиционного дохода). В 2014 г. все НПФ,

желающие заниматься деятельностью по ОПС, должны были войти в систему гарантирования пенсионных накоплений, причем их отбор осуществлял Банк России как регулятор их деятельности. На 1 июня 2017 г. в систему гарантирования входят 38 НПФ.

Начиная с 2014 г. был введен мораторий на формирование новых пенсионных накоплений, и вся сумма тарифа страховых взносов стала направляться на выплату страховых пенсий (в целях сокращения трансферта из федерального бюджета на покрытие дефицита бюджета ПФР). Таким образом, пенсионные накопления граждан в настоящее время ограничены теми суммами, которые были получены по 2013 г. включительно, увеличиваются они только за счет инвестиционного дохода (а также за счет средств, которые граждане могут вносить самостоятельно – ДСВ и материнского капитала). Это создало определенные проблемы для НПФ, бизнес-модели которых были ориентированы на постоянный приток новых средств.

В настоящее время на уровне Правительства Российской Федерации обсуждается идея об отмене обязательного накопительного компонента системы ОПС и замене его на систему так называемого «индивидуального пенсионного капитала» (ИПК). Эта концепция разработана Банком России и Минфином России и предполагает формирование индивидуального пенсионного капитала каждого работника за счет его собственных добровольных взносов (из зарплаты) с возможным соплатежом работодателя и налоговым стимулированием. Формировать и инвестировать средства ИПК и выплачивать впоследствии пенсии гражданам будут НПФ.

Согласно первоначальным планам, подключение граждан к системе ИПК будет происходить автоматически, по умолчанию. В первый год ставка взноса будет равна 0% от зарплаты, затем повышаться каждый год на 1 процентный пункт, пока не достигнет 6%. Работник сможет выбрать любую другую комфортную для него ставку взноса, а сможет и в любой момент приостановить уплату взносов, написав заявление на «каникулы»

продолжительностью до пяти лет. Изменять размер взноса и продлевать «каникулы» можно будет без ограничений. По взносам в ИПК для работников планируется налоговая льгота в виде вычета по НДФЛ до 6% от заработка (т.е. максимум 0,78% от заработной платы). Работодатель тоже получит льготу, сэкономив на взносах в ПФР, если половину сэкономленного перечислит в ИПК работника в качестве соплатежа.

Предусматривается, что для граждан, ранее передавших свои пенсионные накопления в НПФ, все уже сформированные накопления будут автоматически конвертированы в их ИПК. Для тех застрахованных лиц, чьи накопления находятся в государственной или частных управляющих компаниях, необходимо будет в течение двух лет заявить о своем желании участвовать в ИПК и выбрать НПФ, в противном случае их накопления спустя два года будут конвертированы в пенсионные баллы страховой части пенсии.

Для управления средствами в системе ИПК и администрирования взносов предусмотрено создание так называемого «центрального администратора», причем предполагается, что это не будет компания, связанная с пенсионной индустрией. Средства ИПК будут гарантированы в рамках уже запущенной системы гарантирования пенсионных накоплений.

Основной вопрос о перспективах ИПК связан с тем, захотят ли люди делать накопления из собственной зарплаты или предпочтут отказаться от новой накопительной системы, даже несмотря на обещанные льготы, и положиться в полной мере на государственную пенсионную систему.

Вот как выглядят показатели участия НПФ в системе обязательного пенсионного страхования⁴⁶:

Активы НПФ (млрд рублей)	Обязательства по договорам об ОПС (млрд рублей)	Пенсионные накопления (млрд рублей, рыночная стоимость)	Кол-во застрахованных лиц (млн человек)	Количество застрахованных лиц, получающих пенсию (млн человек)	Выплаты пенсий по ОПС (млрд рублей)
3 670	2 309	2 367	34,4	0,18	1,2

Таблица 1.6.3 Текущее состояние НПФ в системе обязательного пенсионного страхования (2017 год).

Основные выводы:

1. Обеспечение благосостояния пожилых людей – важная социальная и экономическая проблема. Для ее решения создаются различные пенсионные системы.
2. Два основных типа пенсионных систем – распределительные и накопительные. Первые основаны на принципе «солидарности поколений», когда за счет взносов, уплачиваемых за нынешних работников, финансируются пенсии нынешних пожилых людей. Вторые основаны на аккумулировании части дохода работника и его инвестировании для того, чтобы в будущем за счет полученных накоплений можно было платить этому человеку дополнительную пенсию.
3. В России доминирует распределительная пенсионная система, состоящая из нескольких компонентов. Главный из них – это страховые пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования. Страховые пенсии (по старости, инвалидности, потере кормильца) выплачиваются Пенсионным фондом Российской Федерации, а основным источником

⁴⁶ ⁴⁶ По информации, размещенной на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_coll

средств для них являются страховые взносы, которые работодатели уплачивают за своих работников. Размер страховой пенсии по старости рассчитывается по сложной формуле, главными факторами являются трудовой стаж и сумма уплаченных страховых взносов.

4. Наряду с системой ОПС существует также система государственного пенсионного обеспечения, которая распространяется на госслужащих, военнослужащих, ветеранов войны и ряд других категорий населения. Она является распределительной, но финансируется не за счет страховых взносов, а непосредственно за счет средств федерального бюджета.
5. В рамках обязательного пенсионного страхования существует также накопительный компонент, на финансирование которого до 2014 года использовалась часть тарифа страховых взносов. Граждане в рамках накопительного компонента ОПС могут выбирать между тремя способами инвестирования пенсионных накоплений: через государственную управляющую компанию, через частную управляющую компанию или через негосударственный пенсионный фонд.
6. Негосударственные пенсионные фонды являются особым видом финансовых институтов, предназначенным для выплаты накопительных пенсий. В России они осуществляют два вида деятельности: негосударственное пенсионное обеспечение и обязательное пенсионное страхование.
7. В рамках негосударственного пенсионного обеспечения существуют индивидуальные пенсионные планы и корпоративные пенсионные программы. Источником средств для них являются взносы самого гражданина или его работодателя, которые уплачиваются в НПФ на основании пенсионного договора и инвестируются им для получения дополнительного дохода. При достижении гражданином пенсионного

возраста НПФ назначает и выплачивает ему негосударственную пенсию, которая может быть пожизненной или срочной.

8. В рамках накопительного компонента обязательного пенсионного страхования НПФ получают средства пенсионных накоплений, сформированных в пользу граждан, которые заключили с ними соответствующие договоры. Пенсионные накопления формируются за счет части тарифа страховых взносов (до 2013 г.) или за счет средств самих граждан – дополнительных страховых взносов и средств материнского капитала. При достижении гражданином пенсионного возраста НПФ назначает и выплачивает ему накопительную пенсию, которая в общем случае является пожизненной.
9. С 2014 г. действует система гарантирования пенсионных накоплений, которая охватывает как клиентов НПФ, так и тех граждан, пенсионные накопления которых находятся в управляющих компаниях.
10. В настоящее время обсуждается идея отмены накопительного компонента обязательного пенсионного страхования и замены его на систему индивидуального пенсионного капитала.

Вопросы для самоконтроля:

1. Как можно обеспечить достойный уровень благосостояния для пожилых людей? Какие виды пенсионных систем вы знаете?
2. В чем заключается финансовый механизм распределительной пенсионной системы? Почему в современном обществе распределительные пенсионные системы оказываются недостаточно эффективными?
3. В чем заключается финансовый механизм накопительной пенсионной системы? Какие риски и ограничения присущи таким системам?
4. Какая пенсионная система преобладает в современной России – распределительная или накопительная?
5. Как осуществляется финансирование страховых пенсий? Какой государственный финансовый институт отвечает за их выплату?

6. Какие виды страховых пенсий в России вы знаете? Какие факторы влияют на размер страховой пенсии?
7. Что такое государственное пенсионное обеспечение? На какие категории населения оно распространяется? В чем его отличие от страховых пенсий в рамках обязательного пенсионного страхования?
8. Что такое накопительная пенсия в рамках обязательного пенсионного страхования? Как она формируется, кто осуществляет инвестирование пенсионных накоплений, а кто – выплату накопительных пенсий?
9. В чем особенности НПФ как финансового института? Какие два основных вида деятельности осуществляют НПФ в России?
10. Дайте характеристику понятиям «вкладчик НПФ» и «участник НПФ». В чем их сходство и в чем различия?
11. Какие виды негосударственных пенсий могут выплачиваться в России?
12. Как организована деятельность НПФ в рамках обязательного пенсионного страхования? Каким условиям должен отвечать НПФ, чтобы иметь право осуществлять такую деятельность?
13. Как устроена система гарантирования пенсионных накоплений?
14. В чем заключается концепция индивидуального пенсионного капитала?

Глава 1.7 Финансы и предпринимательство

В главе будет рассмотрено предпринимательство, с упором на его малые формы, чаще всего создаваемые как «индивидуальный предприниматель», «общество с ограниченной ответственностью».

Будут показаны преимущества и риски малого бизнеса как такового, его соотношение и взаимодействие с крупным и средним бизнесом, преимущества и недостатки характерных форм малого предпринимательства, вопросы бизнес-планирования, государственной поддержки.

§ 1.7.1. Предпринимательство и создание собственного бизнеса

Предпринимательство (предпринимательская деятельность, бизнес) – рискованная экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ. Для этой цели используется имущество, нематериальные активы, труд как самого предпринимателя, так и привлечённые со стороны. Риск предпринимателя связан с отсутствием гарантий того, что затраченные средства окупятся (что произведённое будет продано с прибылью). Если же предприниматель понесет убытки, он потеряет все имущество или его часть.

Согласно законодательству Российской Федерации, предпринимательство может осуществляться юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем после их регистрации в установленном законом порядке.

Предпринимательство – основа рыночной экономики, её движущая сила, пронизывающая все её институты. Успешные предприниматели, с одной стороны, становятся очень состоятельными людьми, с другой стороны, они получают признание в качестве тех членов общества, которые определяют пути его развития, обеспечивают его прогресс. Но вместе с тем деятельность предпринимателя сложна, ответственна и рискованна, и сравнительно немногие россияне готовы заниматься ею.

1.7.1.1. Малый, средний и крупный бизнес в России. Сферы деятельности малого бизнеса. Преимущества и риски малого бизнеса

Разделение бизнеса на крупный, средний и малый имеет прежде всего экономическое, а не юридическое значение. Конечно, провести твердые границы между ними можно только условно, как и в большинстве простых классификаций сложных явлений. В качестве классифицирующих признаков обычно используется объем оборота компании (предпринимателя) и численность занятых работников.

В современных рыночных экономиках решающую роль играют крупные и сверхкрупные компании, именно они обеспечивают основную долю производства ВВП, основную долю экспорта, основную долю уплачиваемых в бюджет налогов. Государство нередко поддерживает крупные компании, особенно во внешнеэкономических отношениях. Но вместе с тем в большинстве развитых стран существуют также различные программы поддержки и развития малого бизнеса. Почему? Малый бизнес выполняет ряд важных функций в рыночной экономике:

- придает рыночной системе необходимую гибкость, в том числе во взаимодействии с крупным бизнесом;
- формирует конкурентную среду на региональных и местных рынках, ограничивает монополии
- ускоряет научно-технический прогресс;
- обеспечивает рост занятости;
- снижает социальную напряженность;
- стабилизирует уровень доходов населения;
- является питательной средой для произрастания будущих крупных бизнесов.

Вместе с тем небольшие предприятия подвержены своим рискам, которые нередко оказываются выше, чем у крупных фирм:

- малый бизнес неустойчив, значительная часть предприятий разоряется в первые годы своего существования (хотя их место быстро занимают вновь возникающие фирмы);
- малый бизнес сильно зависит от конъюнктуры, от неформальных связей, не может выстроить внутри фирмы современные эффективные структуры управления;
- в малом бизнесе часто использование неформального и даже теневого рынка труда (нелегальных эмигрантов, несовершеннолетних), высокая интенсификация труда и продолжительность рабочего дня, несоблюдение норм законодательства и т.д.

Таким образом, малый бизнес полезен для государства и общества, но без активной поддержки государства ему зачастую приходится сложно, он становится источником экономических и социальных рисков. Поэтому законодательство развитых стран выделяет малый бизнес в особую категорию и занимается его активной поддержкой.

Малый бизнес неоднороден. В зависимости от конкурентной стратегии можно выделить два основных типа малых предприятий: жизнеобеспечивающие и быстрорастущие.

Жизнеобеспечивающее малое предприятие – такое, которое способно обеспечить владельцу приемлемый доход, но не ориентировано на рост и развитие. Это зачастую мельчайший бизнес с числом занятых 1–2 человека. Он является формой самозанятости или дополнительного заработка. Его часто называют также традиционным малым бизнесом. Доля таких предприятий велика в странах с небольшими внутренними рынками и в странах, где рыночная экономика недостаточно развита. Традиционный бизнес часто имеет сильные позиции преобладает в производственном и бытовом обслуживании, оптовой и розничной торговле (парикмахерские, небольшие кафе, зубоврачебные кабинеты, магазины.) Нишей традиционного малого бизнеса являются отрасли обслуживающие локальные потребности.

Быстрорастущее малое предприятие – это малый бизнес, придерживающийся стратегии высокого роста и стремящееся получить высокую отдачу от вложений. Конечной целью такого предприятия является превращение в современное крупное эффективное предприятие. Эффективное функционирование быстрорастущего предприятия редко возможно без активной помощи государства и крупного бизнеса. Этот вид малого бизнеса активно развивается в сфере информационных услуг и инновационного бизнеса.

При создании собственного бизнеса важно понимать, что малый бизнес может быть конкурентоспособным только в том случае, если его владелец обладает активом, который дает ему конкурентные преимущества. И чаще всего этот актив (по крайней мере, вначале) – это его собственные способности, навыки, возможности.

1.7.1.2. Основные организационно-правовые формы малого бизнеса

Две наиболее популярных организационно-правовых форм создания малого бизнеса – это общество с ограниченной ответственностью (ООО) и индивидуальный предприниматель (ИП). В чем заключаются сравнительные преимущества и недостатки этих форм? Критерии выбора между ними можно представить в виде таблицы.

Критерий	ИП	ООО
Подготовка учредительных документов	Не требуется	Необходим устав
Регистрация/ликвидация	Простая процедура	Более сложная процедура
Ответственность предпринимателя по обязательствам	Всем имуществом	Уставным капиталом (при недобросовестном банкротстве возможна дополнительная ответственность).
Возможность привлечения дополнительных средств путем приглашения соучредителей	Нет	Да (до 50 соучредителей)

Продажа или переоформление бизнеса	Невозможно	Возможно
Распоряжение средствами на банковском счете	Средства на расчетном счете после уплаты налога являются личными средствами ИП	Это средства организации, распоряжение которыми регламентировано
Страхование денежных средств на расчетном счете	Есть, как у физических лиц	Нет (но планируется ввести для малого бизнеса)
Обязанность по ведению бухгалтерского учета	Нет (ведет книгу доходов и расходов)	Да
Выбор системы налогообложения	Основная, упрощенная, патент	Основная, упрощенная
Страховые взносы	Фиксированный платеж не зависит от дохода (если нет сотрудников)	Взносы с заработной платы сотрудников
Штрафы	Размер как для физических лиц	Размер как для юридических лиц
Восприятие контрагентами	Не все компании готовы работать с ИП	Воспринимается как более «надежная» компания для кредиторов, клиентов, поставщиков

Таблица 1.7.1. Критерии выбора организационно-правовых форм создания малого бизнеса

Как видно, и у той, и у другой формы есть свои плюсы и минусы. Решение о выборе конкретной формы каждый начинающий предприниматель должен принимать с учетом своих конкретных обстоятельств.

Что касается такой организационно-правовой формы, как акционерное общество (АО), то она не слишком типична для начинающего предпринимателя. Однако, если малое предприятие создаётся с прицелом на бурное развитие в ближайшем будущем, то форма АО может иметь смысл, поскольку она лучше приспособлена для привлечения капиталов сторонних инвесторов, чем ООО.

1.7.1.3. Бизнес-планирование и создание бизнес-плана. Финансовый план как составная часть бизнес-плана и планирования последующей деятельности малого предприятия

Бизнес-план – это план (программа) осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Планирование бизнеса – определение целей и путей их достижения посредством намеченных и разработанных программ действий, которые в процессе реализации могут корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами.

Бизнес-план служит двум основным целям:

- даёт инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект;
- служит источником информации для лиц, непосредственно реализующих проект.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;
- определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;
- оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;

- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Бизнес-план помогает предпринимателю дать ответы на следующие вопросы:

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надёжных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на неё повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить.

Существуют различные стандарты и методики подготовки бизнес-планов, технико-экономических обоснований, инвестиционных меморандумов и других документов, с помощью которых начинающий предприниматель делает свои первые шаги в бизнес-планировании.

Например, Европейский банк реконструкции и развития рекомендует такую структуру бизнес-плана:

1. Титульный лист.
2. Меморандум о конфиденциальности.
3. Резюме.
4. Предприятие:
 - история развития предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности;
 - собственники, руководящий персонал, работники предприятия;
 - текущая деятельность;
 - финансовое состояние;
 - кредиты.
5. Проект:
 - общая информация о проекте;
 - инвестиционный план проекта;
 - анализ рынка, конкурентоспособность;
 - описание производственного процесса;
 - финансовый план;
 - экологическая оценка.
6. Финансирование:
 - графики получения и погашения кредитных средств;
 - залог и поручительство;
 - оборудование и работы, которые будут финансироваться за счёт кредитных средств;
 - SWOT-анализ⁴⁷;

⁴⁷ Справочно: SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: **S**trengths (сильные стороны), **W**eaknesses (слабые стороны), **O**pportunities (возможности), **T**hreats (угрозы).

– риски и мероприятия по их снижению.

7. Приложения.

1.7.1.4. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России

Основы государственной поддержки малого и среднего бизнеса определяются Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

К субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, соответствующие следующим критериям:

1) для хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств должно быть выполнено хотя бы одно из следующих требований:

а) суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов (за исключением суммарной доли участия, входящей в состав активов инвестиционных фондов) в уставном капитале ООО не превышает 25%, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами МСП, не превышает 49%;

б) акции АО, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, отнесены к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

в) деятельность хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) соответственно таких хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств – бюджетным, автономным научным учреждениям либо являющимся бюджетными учреждениями, автономными учреждениями образовательным организациям высшего образования;

г) хозяйственные общества, хозяйственные партнерства получили статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково»;

д) учредителями (участниками) хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств являются юридические лица, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности;

2) среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения среднесписочной численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек для средних предприятий;

б) до ста человек для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек;

3) доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, который определяется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах

и сборах, суммируется по всем осуществляемым видам деятельности и применяется по всем налоговым режимам, не должен превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. В настоящее время это:

- для микропредприятий – 120 млн рублей;
- для малых предприятий – 800 млн рублей;
- для средних предприятий – 2 млрд рублей.

Сведения о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях, отвечающих условиям отнесения к субъектам МСП, вносятся в единый реестр субъектов МСП, ведение которого осуществляется ФНС России.

Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (Единый реестр), размещается в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <https://rmsp.nalog.ru>

Данные о субъектах ФНС России вносит в Единый реестр самостоятельно и предпринимать специальные усилия по включению в него не требуется. Если только малый (или средний) предприниматель, явно таковым являющийся, не обнаружил сведения о себе в Едином реестре или они некорректны, то необходимо обратиться к оператору реестра в соответствии с рекомендациями на сайте, где размещается Единый реестр.

Приведенные выше критерии определения субъектов малого предпринимательства могут оказать сложны для восприятия, поэтому следует запомнить: *в общем случае малыми предпринимателями мы называем небольшие организации или индивидуальных предпринимателей с относительно невысокими объемами финансово-хозяйственной деятельности, незначительным числом сотрудников.*

Однако, в целях получения льгот, использования других преимуществ, предусмотренных государством для малого бизнеса, следует знать юридическое определение «субъекта малого предпринимательства», которое

дано в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Основными целями государственной политики в области развития МСП в Российской Федерации являются:

- развитие субъектов МСП в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов МСП;
- обеспечение конкурентоспособности субъектов МСП;
- оказание содействия субъектам МСП в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- увеличение количества субъектов МСП;
- обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- увеличение доли уплаченных субъектами МСП налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;

- упрощенный порядок составления субъектами МСП статистической отчетности;
- льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами МСП государственное и муниципальное имущество;
- особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также особенности участия субъектов МСП в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц;
- меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов МСП при осуществлении государственного контроля (надзора);
- меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов МСП, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП;
- меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов МСП и др.

Кроме Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, по всей нашей стране ведутся реестры субъектов малого и среднего предпринимательства–получателей поддержки.

Такие реестры ведут органы государственного и муниципального управления, другие структуры, оказывающие поддержку малому предпринимательству, автоматически включая туда сведения о субъектах малого предпринимательства, которым оказывается поддержка.

Например, Министерство экономического развития Ростовской области ведет реестр малого и среднего предпринимательства – получателей государственной поддержки, размещая его на Портале малого и среднего предпринимательства – <http://mbdon.ru>

Основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

- заявительный порядок обращения субъектов МСП за оказанием поддержки;
- доступность инфраструктуры поддержки субъектов МСП для всех субъектов МСП;
- равный доступ субъектов МСП, соответствующих условиям, установленным нормативными правовыми актами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами, принимаемыми в целях реализации государственных и муниципальных программ поддержки МСП, к участию в указанных программах;
- оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом «О защите конкуренции»;
- открытость процедур оказания поддержки.

Инфраструктура поддержки субъектов МСП включает в себя центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов МСП, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, палаты и центры ремесел, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры, промышленные парки, индустриальные парки, агропромышленные парки, центры коммерциализации технологий, центры коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию, инжиниринговые центры, центры прототипирования и промышленного дизайна, центры трансфера технологий, центры кластерного развития, государственные фонды поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, микрофинансовые организации, предоставляющие микрозаймы субъектам МСП, организации,

осуществляющие управление технопарками (технологическими парками), технополисами, научными парками, промышленными парками, индустриальными парками, агропромышленными парками, центры инноваций социальной сферы, центры сертификации, стандартизации и испытаний, центры поддержки народных художественных промыслов, центры развития сельского и экологического туризма, многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг, предоставляющие услуги субъектам МСП, и иные организации.

Корпорация развития МСП ведет единый реестр организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Оказание финансовой поддержки субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП, может осуществляться за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, средств местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов МСП и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Средства федерального бюджета на государственную поддержку субъектов МСП, предусмотренные федеральным законом о федеральном бюджете, предоставляются государственным фондам поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, осуществляющим деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, и бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий.

Оказание имущественной поддержки субъектам МСП, а также организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП, осуществляется органами государственной власти, органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств,

инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях в соответствии с государственными и муниципальными программами поддержки МСП.

Законом предусматриваются также информационная, консультационная поддержка субъектов МСП, поддержка субъектов МСП в сфере образования, в области инноваций и промышленного производства, в области ремесленной деятельности, в сфере внешнеэкономической деятельности, в сфере сельскохозяйственной деятельности и др.

В целях координации оказания поддержки субъектам МСП функционирует Корпорация развития МСП. Это акционерное общество, акционерами которого являются Росимущество и Внешэкономбанк. Основными задачами Корпорации развития МСП являются:

- оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация системы мер информационной, маркетинговой, финансовой и юридической поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупки товаров, работ, услуг заказчиками, определяемыми Правительством Российской Федерации, у субъектов малого и среднего предпринимательства в годовом объеме закупки товаров, работ, услуг, в годовом объеме закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции;
- обеспечение информационного взаимодействия корпорации развития малого и среднего предпринимательства с органами государственной власти, органами местного самоуправления,

иными органами, организациями в целях оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;

- подготовка предложений о совершенствовании мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе предложений о совершенствовании нормативно-правового регулирования в этой сфере.

Ознакомиться с возможностями Корпорации развития МСП по поддержке малого и среднего предпринимательства, расширить представление о системе государственной поддержке малого и среднего бизнеса в нашей стране можно на официальном сайте этой корпорации:

<http://corpmsp.ru>

§ 1.7.2. Финансовые учет и планирование в малом предпринимательстве

1.7.2.1 Ведение бухгалтерского учета

Бытует мнение, что все вопросы бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) отчетности должен решать специально обученный сотрудник – бухгалтер, финансист. Или для этих целей привлекается специализированная фирма («на аутсорсинг»⁴⁸). Или берутся внешние консультации у квалифицированного в данной области специалиста. И это, действительно, так. Бухгалтерский учет, результатами которого пользуются не только владельцы бизнеса, предприниматели, но и государственные контролирующие органы, не терпит ошибок. Искажения, ошибки в учете, отчетности могут привести не только к финансовым санкциям, но и к потере заказчиков, кредиторов, одним словом, создать проблемы любому предпринимателю.

Следует знать, что за ведение учета, предоставление бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности отвечает руководитель организации – в случаях, если обязанность ведения бухгалтерского (финансового) учета и предоставления определенной отчетности установлено для субъектов малого предпринимательства. За нарушения в составлении и предоставлении бухгалтерской и статистической отчетности (как и налоговой отчетности) в ряде случаев, помимо ответственного лица (бухгалтера), несет ответственность также руководитель организации.

Субъекты малого предпринимательства могут вести бухгалтерский учет в упрощенном порядке, при этом ИП не обязан вести бухгалтерский учет, но должен вести учет доходов и расходов для выполнения требований налогового законодательства.

⁴⁸ Передача непрофильных функций стороннему исполнителю. Например, организация не ведет бухгалтерский учет силами своих сотрудников и передает ведение бухгалтерского учета стороннему лицу, т.е. на аутсорсинг.

1.7.2.2 Как оформлять отношения с внешним специалистом (организацией, ИП), привлекаемым «на аутсорсинг»

В ряде организаций и тем более у ИП официально нет сотрудника, в чьи функции входило бы ведение учетов, составление и предоставление отчетности (как правило, при наличии такого работника, его должность – бухгалтер или главный бухгалтер). В таких случаях, на руководителя ложится гораздо больший груз обязанностей, возрастает ответственность перед контролирующими органами, особенно когда руководитель организации возлагает на себя функции главного бухгалтера.

Если привлекается внешний (внештатный) специалист (не работник) для оказания учетных и, тем более налоговых, услуг, целесообразно заключать с таким специалистом официальный договор, даже если ему выплачиваются небольшие деньги. Наличие договора не только дисциплинирует специалиста, оказывающего такие услуги, но и позволит предусмотреть его ответственность за невыполнение, несвоевременное, некачественное оказание им таких услуг, тем более, если в результате этого организации или ИП получит штрафы от контролирующих органов и другие формы ущерба.

В любом случае, даже если услуги по ведению учета и составлению отчетности оказывает не внешний специалист, а организация или ИП, такой договор должен предусматривать полный круг установленных обязанностей для такого исполнителя и его ответственность перед заказчиком за нарушения, в том числе нанесение убытков заказчику.

1.7.2.3 Зачем вести бухгалтерский учет, составлять и предоставлять бухгалтерскую (финансовую), статистическую отчетность

Во-первых, это соблюдение требований законодательства, за нарушения которых предусмотрена ответственность (о требованиях и мерах ответственности – ниже).

Во-вторых, в ряде случаев без предоставления финансовой отчетности малое предприятие не сможет претендовать на финансовую и иную поддержку государства.

В-третьих, малому предпринимателю, не имеющему бухгалтерской (финансовой) отчетности, практически невозможно получить банковский кредит, заем у профессионального небанковского кредитора.

В-четвертых, многие крупные заказчики (покупатели), соблюдая требования налогового законодательства об осмотрительности в выборе контрагента, в составе запрашиваемых у контрагента документов могут запросить бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

В-пятых, ведение учета и составление бухгалтерской отчетности дисциплинирует как самого предпринимателя, так и его работников, позволяет адекватно оценивать финансовое состояние предпринимателя, предупреждать риск банкротства, вести финансовое планирование и контроль.

И, наконец, данные финансовой и статистической отчетности позволяют Росстату вести статистическое наблюдение, показатели которого государство учитывает в своей социальной и экономической политике, другим государственным и муниципальным органам управления собирать информацию, анализ которой позволяет прогнозировать и планировать экономическую политику, в сфере поддержке малого предпринимательства, включая планирование направлений и объемов финансовой поддержки.

1.7.2.4 Ответственность за нарушения при ведении бухгалтерского учета и сдачи бухгалтерской (финансовой) отчетности

Согласно КоАП ⁴⁹ грубое нарушение требований к бухгалтерскому учету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пяти тысяч до десяти тысяч рублей. Повторное совершение данного

⁴⁹ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

административного правонарушения влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей или дисквалификацию на срок от одного года до двух лет.

Под грубым нарушением требований к бухгалтерскому учету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности, понимается:

- занижение сумм налогов и сборов не менее чем на 10 процентов вследствие искажения данных бухгалтерского учета;
- искажение любого показателя бухгалтерской (финансовой) отчетности, выраженного в денежном измерении, не менее чем на 10 процентов;
- регистрация не имевшего места факта хозяйственной жизни либо мнимого или притворного объекта бухгалтерского учета в регистрах бухгалтерского учета;
- ведение счетов бухгалтерского учета вне применяемых регистров бухгалтерского учета;
- составление бухгалтерской (финансовой) отчетности не на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета;
- отсутствие у экономического субъекта первичных учетных документов, и (или) регистров бухгалтерского учета, и (или) бухгалтерской (финансовой) отчетности.

1.7.2.5 Финансовое планирование

В независимости от ведения бухгалтерского учета малые предприниматели должны вести финансовое планирование своей деятельности. Крупные и средние предприниматели делают это по всем канонам с учетом данных бухгалтерского и налогового учета своих организаций, используя специальные методы финансового планирования, программные продукты, проводя дополнительно аудит финансовой отчетности, внедряя внутренний аудит и финансовый контроль. Масштабы деятельности и наличие ресурсов позволяют им делать это.

Малые предприниматели, ведут, как минимум, книги для записей. Малым предпринимателям в целях осуществления финансового планирования, а также элементарного учета и составления финансовой отчетности, целесообразно использовать электронные таблицы Excel или несложные компьютерные программные разработки, предназначенные для финансового планирования, учета и отчетности.

В любом случае, как минимум, планирование доходов и расходов, денежных потоков (с учетом выплат по кредитам и займа) имеющихся долгов и выданных займов (дебиторской задолженности), сопоставление финансовых планов с фактическим финансовым состоянием необходимо любому предпринимателю для понимания объективной картины финансового состояния своего дела.

Основные выводы:

1. Предпринимательство – выражение экономической активности инициативных людей, готовых ради прибыли идти на риски, осуществляется в малом, среднем и крупном бизнесе.
2. Малое предпринимательство функционирует в основном в форме ИП или ООО, реже как АО.
3. Бизнес-планирование и финансовое планирование – неотъемлемый элемент успешной предпринимательской деятельности во всех сферах, инструмент снижения предпринимательских рисков.
4. Установленные законодательством требования к ведению бухгалтерского учета, составлению и предоставлению бухгалтерской (финансовой), статистической, наличие ответственности за их нарушения, а также невозможность пользоваться государственной поддержкой, получать кредиты и займы без соблюдения этих требований, обязывает предпринимателей соблюдать такие нормы.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключаются цели, преимущества и риски предпринимательской деятельности?
2. Как малое предпринимательство участвует в развитии экономики?
3. В каких основных формах создается малый бизнес в нашей стране? В чем преимущества и недостатки этих форм?
4. Какие основные направления господдержки предусмотрены для субъектов малого предпринимательства?
5. Для чего составлять бизнес-план и заниматься финансовым планированием при ведении предпринимательской деятельности?
6. Кто несет ответственность за ведение бухгалтерского учета, предоставление бухгалтерской (финансовой), статистической отчетности организации, ИП (если такая обязанность установлена)?
7. Для чего вести бухгалтерский учет, составлять и предоставлять бухгалтерскую (финансовую), статистическую отчетность малому предпринимателю (если такая обязанность установлена)?
8. Обязан ли вести бухгалтерский учет ИП?
9. Для чего предприниматель осуществляет финансовое планирование?

Глава 1.8 Ответственное (осмотрительное) поведение граждан на финансовом рынке и защита прав потребителей финансовых услуг

В данной главе выделены два крупных блока:

Первый посвящен тому, каким образом в Российской Федерации организован контроль и надзор за участниками финансового рынка и предоставляемыми ими услугами. Будут рассмотрены как компетенции различных государственных органов, так и задачи, решаемые саморегулируемыми организациями, чья роль в ближайшее время будет только усиливаться, а также функции общественных объединений потребителей.

Во втором блоке, основной тематикой которого является исследование существующих рисков, будет рассказано и видах финансовых рисков, способах их снижения, какую информацию должны раскрывать потребителям организации, поставляющие финансовые услуги, а также затронуты вопросы мошеннических действий, в том числе таких, как привлечение средств населения в финансовые пирамиды.

§ 1.8.1 Регулирование, контроль и надзор деятельности участников финансового рынка. Защита прав потребителей финансовых услуг

1.8.1.1. Функции, деятельность и взаимодействие государственных органов в области защиты прав потребителей финансовых услуг

Согласно Закона «О защите прав потребителей» федеральный государственный надзор в области защиты прав потребителей, в том числе в финансовой сфере, осуществляется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти. Функции такого органа выполняет Роспотребнадзор, который находится в непосредственном подчинении Правительства Российской Федерации.

Наряду с Роспотребнадзором, полномочиями в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг наделены федеральные органы

исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, Центральный банк Российской Федерации, общественные объединения и иные организации.

Полномочия в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг обобщены в нижеследующей таблице:

Орган/организация	Полномочия
Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор)	Надзор в сфере защиты прав потребителей, выработка и реализация государственной политики и нормативное правовое регулирование в сфере защиты прав потребителей.
Центральный банк Российской Федерации (Банк России)	С 1 сентября 2013 года – единый регулятор на финансовых рынках, обеспечивающий стабильность и развитие национальной платежной системы и финансового рынка Российской Федерации, а также защиту интересов вкладчиков и кредиторов.
Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России)	Выработка государственной политики и нормативное правовое регулирование в сфере страховой, банковской, микрофинансовой деятельности, кредитной кооперации, финансовых рынков, государственного регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний.
Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации (ФАС России)	Антимонопольное регулирование и защита конкуренции в финансовой сфере, а также государственный надзор за соблюдением законодательства о рекламе.
Федеральная налоговая служба Российской Федерации (ФНС России)	Контроль и надзор над соблюдением требований к контрольно-кассовой технике, порядком и условиями ее регистрации и применения.
Государственные органы исполнительной власти в субъектах Российской Федерации и органы местного самоуправления	Рассмотрение жалоб и консультирование потребителей, предъявление исков в суды.
Суды	Вынесение решений по искам о защите прав потребителей (документ пресекающего действия).
Общественные объединения потребителей	Общественный контроль.

Таблица 1.8.1 Государственные органы, действующие в области защиты прав потребителей (Государственный доклад «Защита прав потребителей в 2013 году», Роспотребнадзор).

Федеральный государственный надзор в области защиты прав потребителей осуществляется **Роспотребнадзором** на всем потребительском рынке России во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти и соответствующими организациями. Роспотребнадзор осуществляет свою деятельность непосредственно и через территориальные органы. Кроме того, в системе Роспотребнадзора действует сеть подведомственных организаций, которая включает федеральные бюджетные учреждения здравоохранения (ФБУЗ) в субъектах Российской Федерации под общим наименованием «Центр гигиены и эпидемиологии», при которых образованы консультационные центры и пункты информирования и консультирования граждан по вопросам защиты прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг.

Деятельность Роспотребнадзора в области защиты прав потребителей финансовых услуг преследует следующие цели:

- предоставление потребителям четкой и сравнимой информации о финансовых услугах;
- запрещение обманной или мошеннической практики в области финансовых услуг;
- обеспечение эффективного механизма разрешения споров между финансовыми организациями и населением;
- обеспечение доступа к просвещению потребителей относительно рисков и преимуществ использования розничных финансовых услуг.

Роспотребнадзор вправе:

- запрашивать и получать от госорганов и поставщиков финансовых услуг необходимые документы (в т.ч. для проведения административных расследований);
- выдавать поставщикам финансовых услуг предписания о прекращении (устранении) нарушений прав потребителей (обязательных требований);

- рассматривать дела об административных правонарушениях в области защиты прав потребителей и принимать меры по их предотвращению;
- направлять в уполномоченные органы материалы, связанные с нарушениями обязательных требований, для решения вопросов о возбуждении уголовных дел по признакам преступлений;
- обращаться в суд с заявлениями в защиту прав потребителей (законных интересов неопределенного круга потребителей) и с заявлениями о ликвидации поставщика финансовых услуг.

Говоря о **Центральном банке Российской Федерации**, необходимо отметить, что если до 2013 года он занимался исключительно определением денежно-кредитной политики, а также регулированием и надзором за банковской системой, то в 2013 году произошли значительные структурные преобразования в организационном механизме надзора и регулирования финансового рынка.

С 1 сентября 2013 года функции Федеральной службы по финансовым рынкам (до сих пор данная служба указана в качестве выдавшего органа на многих лицензиях участников финансового рынка) были переданы Банку России вместе с функциями развития и обеспечения стабильности финансового рынка Российской Федерации; регулирования, контроля и надзора за некредитными финансовыми организациями, а также защиты прав и законных интересов застрахованных лиц, в том числе и по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению.

Кроме того, в 2013 году в части защиты прав потребителей финансовых услуг было внесено значимое изменение в Федеральный закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке России (Банке России)», в соответствии с которым «целями регулирования, контроля и надзора Банка России за некредитными финансовыми организациями являются защита прав

и законных интересов потребителей финансовых услуг (за исключением потребителей банковских услуг)».

Таким образом, в результате создания единого мегарегулятора на финансовых рынках в лице Банка России усилился не только надзор на всех сегментах финансового рынка, но и государственные гарантии защиты прав потребителей финансовых услуг.

Необходимо отметить, что в структуре Банка России создано специальное подразделение – Служба по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров, к функциям и задачам которой относится:

- оценка состояния регулирования финансовой сферы с точки зрения защиты прав потребителей финансовых услуг, за исключением банковских услуг (далее – финансовые услуги), и инвесторов на рынке ценных бумаг (далее – инвесторы), подготовка предложений по внесению изменений в нормативные правовые акты;
- рассмотрение жалоб и обращений потребителей финансовых услуг и инвесторов;
- применение мер принуждения к эмитентам, участникам корпоративных отношений и организациям, оказывающим финансовые услуги, за исключением кредитных организаций, в случае нарушения ими прав потребителей финансовых услуг и инвесторов;
- осуществление экспертизы стандартов саморегулируемых организаций участников финансового рынка по вопросам в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов;
- разработка и осуществление программ повышения финансовой грамотности и информированности населения об институтах и инструментах финансового рынка Российской Федерации.

Из всех поступивших в Банк России в 2016 году жалоб, 90% приходится на страховые компании (78%) и микрофинансовые организации (12%).

По информации, размещенной на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://www.cbr.ru>

Надзор, осуществляемый Банком России независимо от других федеральных органов государственной власти, имеет узкоспециальное назначение. При этом прямой контроль за соблюдением требований, установленных профильным законодательством к деятельности организаций, осуществляющих деятельность на финансовом рынке, как части потребительского рынка, возложен на Банк России, а контроль за соблюдением требований законодательства Российской Федерации в области защиты прав потребителей возложен на Роспотребнадзор.

Одновременно наличие у Роспотребнадзора территориальных органов во всех субъектах Российской Федерации, а также прямо предусмотренная возможность осуществлять деятельность в рамках своей компетенции во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями, позволяют Роспотребнадзору формировать и реализовывать системную государственную политику в сфере защиты прав потребителей.

Таким образом, реализуя свои полномочия в установленной сфере деятельности, Роспотребнадзор и Банк России должны дополнять друг друга и обеспечивать эффективную правовую защиту граждан – потребителей финансовых услуг.

Минфин России осуществляет принятие нормативных актов в сфере регулирования финансовых рынков совместно с Банком России. Указанная деятельность непосредственно не направлена на защиту прав потребителей,

однако создание нормативной правовой базы является важным аспектом соблюдения прав потребителей.

На **ФАС России** возложены функции по обработке жалоб потребителей на ущемление их прав в связи с недобросовестной рекламой в сфере финансовых услуг. В компетенцию ФАС России также входит проведение проверок и подача исков в суд.

Кроме того, ФАС России участвует в разработке нормативных актов, касающихся рекламы финансовых услуг. ФАС России проводит масштабные проверки поставщиков финансовых услуг в сфере нарушения антимонопольного законодательства и законодательства о рекламе, то есть формально, вне сферы защиты прав потребителей таких услуг.

ФНС России осуществляет контроль и надзор над соблюдением требований к контрольно-кассовой технике, порядком и условиями ее регистрации и применения, в том числе устанавливает перечни контрольно-кассовой техники, которую вправе применять платежные агенты (субагенты) при осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц.

Наряду с Роспотребнадзором, ФНС России осуществляет защиту прав потребителей финансовых услуг путем проведения контрольно-надзорных мероприятий в связи с деятельностью платежных агентов по приему платежей физических лиц, а также при проверке соблюдения правил применения контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов или расчетов с использованием платежных карт.

Таким образом, в Российской Федерации сложилась система взаимодействия органов и организаций, позволяющая эффективно осуществлять защиту прав потребителей на рынке финансовых услуг.

1.8.1.2. Саморегулируемые организации в сфере финансового рынка.

Под саморегулированием в сфере финансового рынка понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется финансовыми организациями и содержанием которой являются разработка

стандартов деятельности таких финансовых организаций и контроль за соблюдением требований данных стандартов.

Если до 2015 года роль и функции саморегулируемых организаций (СРО) носили весьма ограниченный характер, то с принятием Федерального закона от 13.07.2015 № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» ситуация кардинально поменялась, особенно учитывая тот факт, что членство хотя бы в одном СРО стало обязательным для всех участников финансовых рынков.

Целями деятельности СРО установлены:

- развитие финансового рынка Российской Федерации, содействие созданию условий для эффективного функционирования финансовой системы Российской Федерации и обеспечения ее стабильности;
- реализация экономической инициативы членов саморегулируемой организации;
- защита и представление интересов своих членов в Банке России, федеральных органах исполнительной власти, органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органах местного самоуправления, судах, международных организациях.

Несмотря на то, что в целях напрямую не сказано про взаимодействие и защиту потребителей финансовых услуг, СРО крайне активно будут участвовать в формировании добросовестных практик на финансовом рынке.

Так, основными документами, разрабатываемым СРО и обязательными к применению их участниками, являются стандарты деятельности.

Часть стандартов в законе прямо указаны, как обязательные к разработке, и в их числе есть базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц–получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций.

Требования к содержанию обязательных стандартов устанавливаются Банком России и в настоящее время уже утверждены практически для всех

секторов финансового рынка, в связи с чем СРО активно работают над их разработкой и принятием.

Стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц—получателей финансовых услуг будет касаться очень многих вопросов, в том числе посвященных:

- раскрытию сведений о контрольно-надзорных органах и саморегулируемой организации, способы досудебного урегулирования споров (включая адреса направления обращений);
- о действиях потребителей, могущих повлечь отказ организаций в выплатах, о сроках рассмотрения обращений получателей финансовых услуг и случаи их продления в связи с необходимостью дозапроса информации;
- положениям о доступности офисов;
- положениям о требованиях к работникам организаций, осуществляющим непосредственное взаимодействие с получателями финансовых услуг (и проверке соответствия их указанным требованиям).

Учитывая, что СРО получили в качестве рычагов воздействия такие инструменты, как штрафы и исключение участников из своих рядов за нарушения, то можно ожидать достаточно высокий положительный эффект от внедрения таких стандартов.

Единый актуальный перечень всех существующих саморегулируемых организаций на финансовом рынке, включенных в реестр Банка России, может быть получен на официальном сайте Банка России по адресу: http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list_sro.xls

Контактная информация наиболее крупных СРО на финансовом рынке (по состоянию на 1 июля 2017 года) представлена ниже.

Национальная финансовая ассоциация (НФА):

Сайт: <http://www.nfa.ru>

Телефон: + 7 (495) 980-98-74.

Электронная почта: info@nfa.ru

СРО НФА имеет максимальный набор лицензий как СРО (по всем категориям профессиональных участников финансового рынка, включая банки, но за исключением страховых компаний).

Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР):

Сайт: <http://www.naufor.ru>

Телефоны: +7(495)787-77-74, +7 (495)787-77-75, +7 (495)662-78-58

Обладает статусами саморегулируемой в отношении следующих видов деятельности на рынке ценных бумаг:

- брокеры,
- дилеры,
- управляющие,
- депозитарии,
- акционерные инвестиционные фонды и управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов.

Профессиональная Ассоциация Регистраторов, Трансфер-Агентов и Депозитариев (ПАРТАД)

Сайт: <http://www.partad.ru>

Телефон: +7 (495) 789-68-85

Обладает статусами саморегулируемой в отношении следующих видов деятельности на рынке ценных бумаг:

- регистраторы;
- депозитарии;
- спецдепозитарии.

Ассоциация негосударственных пенсионных фондов «Альянс пенсионных фондов» (АНПФ)

Сайт: <http://www.all-pf.com>

Телефон: +7 (499) 130-46-46

Электронная почта: info@all-pf.com

Объединяет негосударственные пенсионные фонды.

Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ)

Сайт: <http://www.napf.ru>

Телефон: +7 (495) 287-85-78

Электронная почта: info@napf.ru

Объединяет негосударственные пенсионные фонды.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС)

Сайт: <http://www.ins-union.ru>

Телефон: +7 (495) 232-12-24

Электронная почта: mail@ins-union.ru

Является единым союзом профессиональных участников страхового рынка.

Российский Союз Автостраховщиков (РСА)

Сайт: <http://www.autoins.ru>

Телефон: +7 (495) 771-69-44

Единое общероссийское профессиональное объединение, основанное на принципе обязательного членства страховщиков, осуществляющих обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО).

Союз микрофинансовых организаций «Микрофинансирование и Развитие» (СРО «МиР»)

Сайт: <http://www.npmir.ru>

Телефон: +7 (495) 258-87-05

Электронная почта: info@nrmir.ru

Объединяет компании, осуществляющие микрофинансовую деятельность.

1.8.1.3. Общественные объединения потребителей

Общественные объединения потребителей являются важным элементом общественного контроля за деятельностью организаций, оказывающих финансовые услуги потребителям.

Так, данные организации могут участвовать в:

- разработке обязательных требований к финансовым услугам, а также проектов законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей финансовых услуг;
- проведении независимой экспертизы качества услуг, а также соответствия потребительских свойств услуг) заявленной информации о них;
- осуществлении общественного контроля за соблюдением прав потребителей и направление в Роспотребнадзор, Банк России и органы местного самоуправления информации о фактах нарушений прав потребителей для проведения проверки этих фактов и принятия в случае их подтверждения мер по пресечению нарушений прав потребителей в пределах полномочий указанных органов, участвовать в проведении экспертиз по фактам нарушений прав потребителей в связи с обращениями потребителей;
- распространении информации о правах потребителей и о необходимых действиях по защите этих прав, о результатах сравнительных исследований качества товаров (работ, услуг), а также иную информацию, которая будет способствовать реализации прав и законных интересов потребителей;

- обращении в суды с заявлениями в защиту прав потребителей и законных интересов отдельных потребителей (группы потребителей, неопределенного круга потребителей).

Тесное сотрудничество Роспотребнадзора, его территориальных органов и подведомственных организаций, а также Банка России с общественными объединениями (организациями) потребителей обеспечивает комплексную защиту прав потребителей и повышение уровня правовой грамотности населения Российской Федерации.

Информация о наиболее крупных общественных объединениях потребителей представлена ниже:

Союз потребителей Российской Федерации (СПРФ)

Сайт: <http://www.potrebitel.net>

Союз объединяет свыше 100 региональных организаций, куда могут обратиться граждане, сам СПРФ прием не ведет, однако на сайте Союза есть активно функционирующий «живой» форум с более чем 150 тысячами зарегистрированных пользователей, на вопросы отвечают консультанты и юристы Союза. Особое внимание на сайте уделено разделу «Самозащита», с подробным руководством, какие документы заполнять, куда и как подавать, образцами исковых заявлений и т.д.

Союз защиты прав потребителей финансовых услуг (Финпотребсоюз)

Сайт: <http://www.finpotrebsouz.ru>

Основные цели Финпотребсоюза: защита прав и законных интересов потребителей в сфере финансовых услуг, (в частности, защита прав дольщиков, защита интересов заёмщиков) содействие созданию справедливого и цивилизованного потребительского финансового рынка в интересах российских граждан-потребителей, акционеров и частных инвесторов, пропаганда финансовой грамотности и знаний среди широких слоев населения.

Задачи Финпотребсоюза:

- оказание юридической помощи и поддержки потребителям финансовых услуг по вопросам, связанным с соблюдением их законных прав и интересов;
- содействие в повышении эффективности и качества работы производителей и поставщиков розничных финансовых услуг;
- общественный контроль за соблюдением законодательства в области прав и интересов потребителей финансовых услуг;
- разработка стандартов в области финансовых услуг, предложения по созданию механизмов гарантирования соблюдения стандартов финансовых услуг;
- повышение уровня информированности населения о рынке финансовых услуг и доверия к финансовым институтам;
- выявление и предотвращение мошенничества на рынке финансовых услуг, в том числе финансовых пирамид;
- распространение и внедрение финансовой грамотности и финансовых знаний среди широких слоев населения.

Финансовый омбудсмен

Телефон и почта: (495) 691-64-19, finomb@arb.ru.

Форму заявления и рекомендации по составлению жалобы можно найти на сайте Ассоциации российских банков (www.arb.ru). Общественный примиритель на финансовом рынке – орган внесудебного рассмотрения споров, возникающих между финансовыми организациями и их клиентами. Рассмотрение споров, консультации бесплатны. До подачи заявления омбудсмену клиент обязан направить жалобу в адрес банка.

1.8.1.4. Судебная и внесудебная защита прав потребителей финансовых услуг

Закон «О защите прав потребителей» предусматривает возможность защиты прав потребителей финансовых услуг в судебном и внесудебном порядке. Сущность **внесудебного порядка** состоит в том, что потребитель может предъявить требования о защите нарушенного права непосредственно исполнителю, не обращаясь с иском в суд. Досудебный порядок рассмотрения требований потребителей предусмотрен с целью побудить стороны самостоятельно урегулировать возникшие разногласия, а исполнителя – добровольно удовлетворить обоснованные требования потребителя, позволяя быстро восстановить нарушенное право.

Нередко на практике возникает вопрос: обязательно ли для потребителя перед обращением в суд предъявлять требования исполнителю по поводу выполнения работы (услуги) или нет? Законом «О защите прав потребителей» предусмотрена ответственность исполнителя за отказ в добровольном порядке удовлетворить обоснованные требования потребителя. Однако добровольное удовлетворение обоснованных требований потребителя – обязанность исполнителя. Что же касается потребителя, то досудебное предъявление требований о защите своих нарушенных прав исполнителю – право потребителя. Поэтому он по своему усмотрению может либо предъявить требование о защите нарушенного права исполнителю, либо обратиться с иском в суд, предварительно не предъявляя требований исполнителю. Естественно, что при этом предъявление требований исполнителю не лишает потребителя права заявить иск в суд, если исполнитель откажется добровольно удовлетворить его требование полностью или частично. Исключение из этого правила предусмотрено для требований потребителя о возмещении морального вреда. Статья 15 Закона «О защите прав потребителей» предусматривает, что размер возмещения морального вреда определяется судом. Из этого вытекает, что требование о возмещении морального вреда, причиненного потребителю вследствие

нарушения его прав исполнителем, может быть удовлетворено только в судебном порядке.

К минусам судебного пути разрешения можно отнести более долгое рассмотрение вопроса, возможные финансовые издержки на юристов и пошлины.

Плюсом же является то, что по результатам судебных разбирательств будет принято окончательное решение, обязательное к исполнению сторонами спора.

§ 1.8.2 Ответственное (осмотрительное) поведение граждан на финансовом рынке и защита от финансовых рисков

1.8.2.1. Риски для потребителей финансовых услуг и способы их снижения

Напомним, что инвестиции характеризуются двумя взаимосвязанным параметрами: риском и доходностью.

Риск – это вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом⁵⁰.

Доходность – это отношение прибыли, полученной инвестором за время владения активом, к затратам на его приобретение (выражается в процентах за определенный временной период, например, в процентах годовых).

Каждый день мы сталкиваемся с различными видами рисков. При этом любой человек, имея дело с деньгами, подвергается финансовым рискам. Давайте рассмотрим, какими они бывают и как влияют на жизнь людей и компаний.

⁵⁰ Данное определение термина «риск» применительно для потребителей финансовых услуг с точки зрения сопоставления риска и доходности финансовых инструментов. Для специалистов следует использовать более широкое определение риска, когда риски – это не только возможность потерь, но и вероятность наступления ряда других негативных событий.

Можно выделить семь основных рисков:

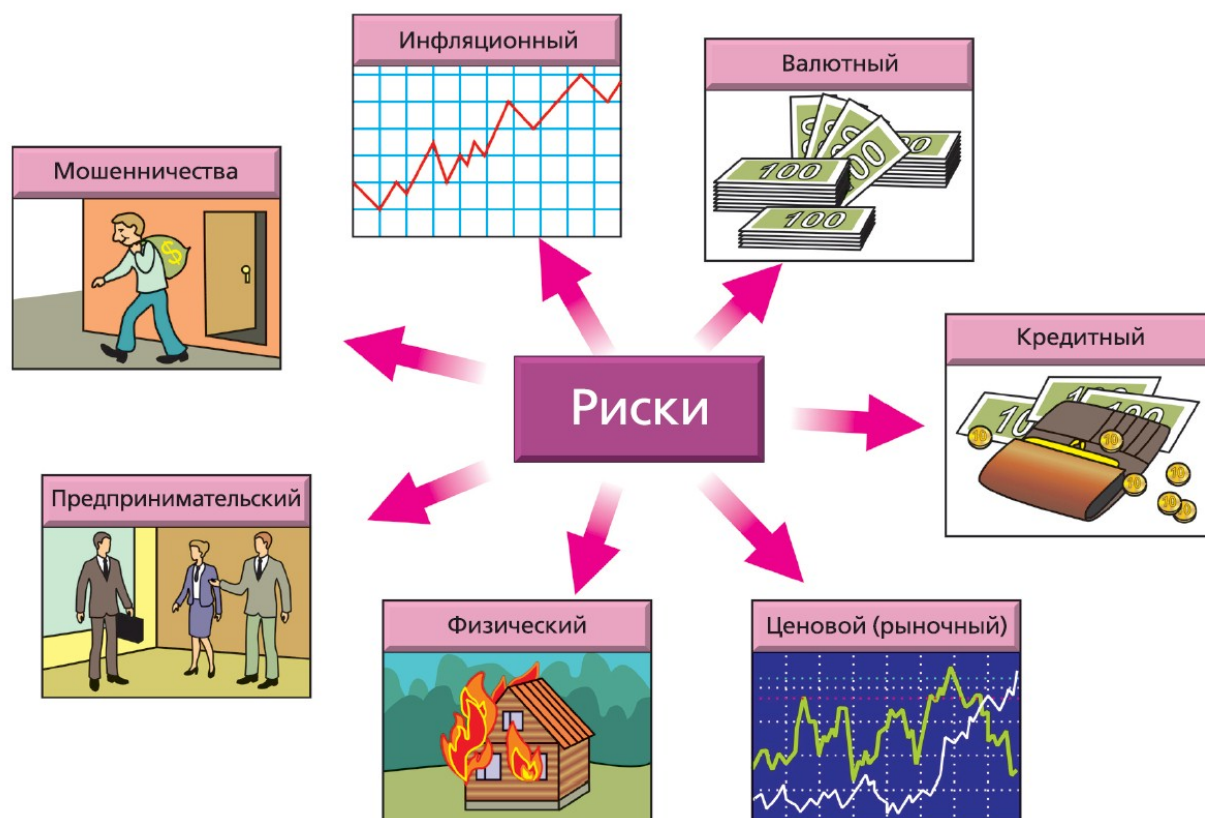


Рисунок 1.8.1 Виды рисков (А.Жданова, «Финансовая грамотность», Москва, 2015, стр.360)

1) Инфляция

Это самый распространённый вид финансового риска, потому что он затрагивает абсолютно всех, у кого есть сбережения. Инфляция заставляет ваши денежные накопления обесцениваться. Более того, из-за инфляции сокращается и зарплата: цены на товары и услуги растут постоянно, а зарплата – время от времени. Поэтому вы не раз можете столкнуться с ситуацией, когда ещё полгода назад зарплаты на жизнь хватало, а сегодня уже нет.

Инфляция – это риск, потому что никто не может точно предсказать, какой она будет. Есть определённые ожидания экономистов – прогноз инфляции. Открыв в банке вклад по ставке выше прогнозного уровня инфляции, в случае, если прогноз по инфляции оправдался, вы не только защитите свои сбережения, но и получите доход.

Но инфляция может оказаться выше, чем предрекали экономисты. Она может оказаться даже выше ставки по вашему вкладу. Тогда часть своих сбережений вы потеряете.

Из неденежных средств защиты сбережений от инфляции наиболее распространены золото и другие драгоценные металлы, потому что их просто купить и продать. Но они могут приносить довольно низкий доход. Тем, у кого на счетах хранятся особо крупные суммы, лучше вложить деньги в недвижимость и получать доходы от аренды. Правда, продать дом или квартиру потом будет гораздо сложнее, чем золото.

2) Валютный риск

Валютный риск – риск финансовых потерь вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют.

В августе 1998 г., когда государство объявило дефолт, рубль подешевел в 3 раза за один день. Следовательно, все импортные товары по отношению к рублю подорожали. Те граждане, которые откладывали сбережения только в рублях на крупную покупку, были вынуждены отказаться от своих планов.

Чтобы максимально защитить свои сбережения от колебаний курса рубля, используйте одну из двух стратегий:

- Если вы копите на что-то конкретное, копите в той валюте, в которой предстоят траты. Например, если вы мечтаете поехать учить английский в Америке, сделайте долларовый вклад, а если немецкий в Германии – откройте депозит в евро. Это правило относится и к крупным покупкам, которые вы будете делать в России за рубли, но которые ввозятся из-за границы (например, немецкая машина).
- Если вы не копите ни на что конкретное, помните о диверсификации: храните деньги в 2–3 разных валютах.

3) Кредитный риск

Кредитный риск – это угроза того, что человек или организация, которые должны вам денег, обанкротятся и не смогут с вами расплатиться. Какие финансовые услуги несут в себе кредитный риск? Это в первую очередь банковские вклады и облигации.

Страховые компании тоже становятся вашими должниками, когда возникает страховой случай, и могут оказаться не в состоянии выплатить компенсацию.

Чтобы сократить кредитный риск своего капитала:

- распределяйте банковские вклады так, чтобы все они были застрахованы в АСВ;
- если покупаете облигации, диверсифицируйте;
- не покупайте облигации нестабильных компаний (несмотря на то, что они сулят высокую доходность) и сберегательные сертификаты малоизвестных банков;
- выбирайте крупные страховые компании с высоким рейтингом надёжности.

4) Ценовой (или рыночный) риск

Этот вид риска возникает, когда вы вкладываете деньги в финансовый продукт с нефиксированным доходом, например, акции или паи ПИФов, а также облигации, которые вы собираетесь продать раньше срока погашения.

Можно снизить рыночный риск:

- диверсифицируя свой инвестиционный портфель;
- тщательно выбирая компании;
- переводя деньги в более надёжные инструменты в нестабильной экономической ситуации;
- просто не участвуя в игре на фондовом рынке, если вы не любите риск.

Ценовому риску подвергаются и ваши пенсионные сбережения в НПФ, так как управляющая компания вкладывает часть этих средств в фондовый рынок. Поэтому проверяйте рейтинг надёжности НПФ, прежде чем перевести туда свои пенсионные накопления.

5) Физический риск

Помимо ваших сбережений, риску подвергаются ваше имущество и здоровье. Автомобиль может быть повреждён в ДТП или угнан. Квартира/дом может пострадать от пожара, наводнения или ограбления. Травма или тяжёлое заболевание могут лишить вас заработка, а вашу семью – кормильца.

Лучшая защита от этих рисков – страхование.

6) Предпринимательский риск

Предпринимательский риск – это дополнительный риск, который берут на себя владельцы бизнеса. Вы вкладываете деньги в предприятие, не зная, будет ли оно успешным в будущем. Чтобы не нанести большой урон семейному бюджету, начав новый бизнес, следуйте таким правилам:

- не вкладывайте всё до копейки. Привлекайте стороннее финансирование, которое позволит разделить риск с партнёрами;
- не берите кредит под залог квартиры, чтобы при неблагоприятном развитии событий семья не оказалась на улице.

7) Риск мошенничества

Вы можете потерять деньги не только в случае, если добровольно пойдёте на риск, или в силу непреодолимых физических явлений. Причиной может стать и недобросовестное поведение финансового партнёра. Это может быть:

- партнёр по бизнесу, который тайно переводит деньги компании на свои счета;
- работодатель, который не платит налоги и отдаёт вам зарплату в конверте;

- инвестиционная компания, которая предлагает огромную доходность, но на самом деле не вкладывает ваши деньги, а использует на то, чтобы расплатиться с другими вкладчиками (такой вид мошенничества называется финансовой пирамидой);
- кредитная организация, которая маскирует высокий процент под низкий с помощью скрытых комиссий и штрафов;
- пункт обмена валюты, выдающий фальшивые купюры и т.д.

Наилучшая стратегия для защиты от финансового мошенничества – это:

- знать как можно больше видов мошенничества, чтобы в опасной ситуации вовремя отказаться от сделки;
- знать свои законные права. Если действия сотрудника финансовой организации кажутся вам сомнительными, найдите в Интернете Федеральный закон «О защите прав потребителей» и выясните, как эта ситуация регулируется Федеральным законом;
- став жертвой финансового мошенничества, обязательно обращаться в правоохранительные органы.

Классификации рисков могут быть совершенно разными, в том числе в привязке к конкретному финансовому продукту/услуге. В качестве примера приведём риски, с которыми сталкивается человек при ипотечном кредитовании:

1) *Риск потери/снижения доходов.*

Может возникнуть вследствие следующих событий:

- потеря работы;
- уменьшение размера заработной платы;
- рост расходов заемщика;
- утрата трудоспособности.

2) *Риск снижения стоимости залога.*

При возникновении у заемщика финансовых затруднений и необходимости продажи заложенного жилья полученной суммы может не хватить на погашение задолженности по кредиту.

3) *Риск утраты предмета залога.*

Заложенное жилье может быть уничтожено или повреждено, что является основанием для предъявления кредитором требования о полном досрочном погашении ипотечного кредита.

Одним из способов снижения рисков при ипотеке является страхование.

С точки зрения минимизации негативных последствий, для потребителя важно уметь не только правильно выделять и оценивать риски, но и управлять ими.

Принципы управления рисками

Инвестируя, нельзя избежать риска. Риск присутствует всегда, в том числе и тогда, когда вы не предпринимаете никаких действий. Инвестор не может избежать риска, но он может управлять им. Управление рисками основано на следующих принципах:

Мера риска определяет доходность

Риск и доходность – «две стороны одной медали». До того, как начинать инвестировать, определите для себя уровень желаемого дохода от инвестиций.

Чем выше уровень ожидаемой доходности, тем выше мера риска. Выбирайте инвестиционные инструменты с уровнем риска, соответствующим поставленным вами финансовым целям.

Комфортный уровень риска

Какая степень риска для вас лично приемлема?

Готовы ли вы к потере денег в погоне за большими процентами доходности, или вам необходимы менее рискованные варианты инвестирования? Выберете ПИФы или начнете с банковских вкладов? Каждый инвестор имеет

личный комфортный уровень терпимости к риску, в соответствии с которым нужно выбирать инструменты для инвестирования.

Диверсификация инвестиций

Вкладывайте ваш капитал в несколько инвестиционных инструментов одновременно. Как говорится в известной поговорке: «не кладите все яйца в одну корзину».

Надежность – основной критерий при выборе компаний для инвестирования

Не следует доверять свои средства, полагаясь на советы соседей, родственников и друзей. Изучите информацию о деятельности компании, которой хотите доверить свои деньги – как она вкладывает средства, куда, сколько, каковы её активы, срок деятельности и т. д. Обращайте внимание на компании и организации, функционирующие на инвестиционном рынке достаточно длительное время и имеющие высокие рейтинги.

1.8.2.2. Раскрытие информации о финансовых компаниях, их услугах и финансовых продуктах

Рассматривая вопрос раскрытия информации об участниках финансовых рынков необходимо сказать о том, что в качестве основного источника информации может быть использован официальный сайт Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://www.cbr.ru>, на котором размещены различные реестры всех поднадзорных организаций, в которых содержится информация об их местонахождении, контактные данные, сведения о действительности лицензий и другая полезная информация.

Далее рассмотрим существующие требования по раскрытию информации различными группами финансовых институтов.

Банки и иные профессиональные кредиторы

Законом о банках и банковской деятельности установлена обязанность кредитных организаций раскрывать годовую и промежуточную бухгалтерскую (финансовую) отчетность; информацию о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом; предоставить физическому лицу копию лицензии на осуществление банковских операций; информацию о квалификации и об опыте работы членов совета директоров и ряда высших исполнительных должностных лиц банка.

С точки зрения раскрытия информации о вкладах и иных продуктах, нормативная база достаточно скупа – просто указано, что отношения между кредитными организациями и их клиентами осуществляются на основе договоров, в которых должны быть указаны процентные ставки по кредитам и вкладам (депозитам), стоимость банковских услуг и сроки их выполнения, в том числе сроки обработки платежных документов, имущественная ответственность сторон за нарушения договора, включая ответственность за нарушение обязательств по срокам осуществления платежей, а также порядок его расторжения и другие существенные условия договора.

Что касается условий получения кредитов, то достаточно удобным является то, что независимо от того, где потребитель берёт кредит (заем) – в банке или у небанковского профессионального кредитора, требования о раскрытии информации об организации и условиях кредита едины и регулируются одним законом – Законом о потребительском кредите.

Так, в соответствии с указанным законом кредитором в местах оказания услуг (местах приема заявлений о предоставлении потребительского кредита (займа), в том числе в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет») должна размещаться следующая информация:

- наименование кредитора;
- место нахождения постоянно действующего исполнительного

органа;

- контактный телефон, по которому осуществляется связь с кредитором;
- официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- информация о внесении сведений о кредиторе в государственный реестр микрофинансовых организаций.

Раскрытие информации о предлагаемых продуктах/услугах

Кредитором в местах оказания услуг (местах приема заявлений о предоставлении потребительского кредита (займа), в том числе в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет») должна размещаться следующая информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита (займа):

- требования к заемщику, которые установлены кредитором и выполнение которых является обязательным для предоставления потребительского кредита (займа);
- сроки рассмотрения заявления о предоставлении потребительского кредита (займа) и принятия кредитором решения относительно этого заявления, а также перечень документов, необходимых для рассмотрения заявления, в том числе для оценки кредитоспособности заемщика;
- виды потребительского кредита (займа);
- суммы потребительского кредита (займа) и сроки его возврата;
- валюты, в которых предоставляется потребительский кредит (заем);
- способы предоставления потребительского кредита (займа), в том числе с использованием заемщиком электронных средств платежа;
- процентные ставки в процентах годовых, а при применении переменных процентных ставок – порядок их определения, соответствующий требованиям Закона о потребительском кредите;

- виды и суммы иных платежей заемщика по договору потребительского кредита (займа);
- диапазоны значений полной стоимости потребительского кредита (займа), определенных с учетом требований Закона о потребительском кредите по видам потребительского кредита (займа);
- периодичность платежей заемщика при возврате потребительского кредита (займа), уплате процентов и иных платежей по кредиту (займу);
- способы возврата заемщиком потребительского кредита (займа), уплаты процентов по нему, включая бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору потребительского кредита (займа);
- сроки, в течение которых заемщик вправе отказаться от получения потребительского кредита (займа);
- способы обеспечения исполнения обязательств по договору потребительского кредита (займа);
- ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение договора потребительского кредита (займа), размеры неустойки (штрафа, пени), порядок ее расчета, а также информация о том, в каких случаях данные санкции могут быть применены;
- информация об иных договорах, которые заемщик обязан заключить, и (или) иных услугах, которые он обязан получить в связи с договором потребительского кредита (займа), а также информация о возможности заемщика согласиться с заключением таких договоров и (или) оказанием таких услуг либо отказаться от них;
- информация о возможном увеличении суммы расходов заемщика по сравнению с ожидаемой суммой расходов в рублях, в том числе при применении переменной процентной ставки, а также

- информация о том, что изменение курса иностранной валюты в прошлом не свидетельствует об изменении ее курса в будущем (для потребительских кредитов (займов) в иностранной валюте);
- информация об определении курса иностранной валюты в случае, если валюта, в которой осуществляется перевод денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком при предоставлении потребительского кредита (займа), может отличаться от валюты потребительского кредита (займа);
 - информация о возможности запрета уступки кредитором третьим лицам прав (требований) по договору потребительского кредита (займа);
 - порядок предоставления заемщиком информации об использовании потребительского кредита (займа) (при включении в договор потребительского кредита (займа) условия об использовании заемщиком полученного потребительского кредита (займа) на определенные цели);
 - подсудность споров по искам кредитора к заемщику;
 - формуляры или иные стандартные формы, в которых определены общие условия договора потребительского кредита (займа).

Вышеуказанная информация доводится до сведения заемщика бесплатно. Копии документов, содержащих указанную информацию, должны быть предоставлены заемщику по его запросу бесплатно или за плату, не превышающую затрат на их изготовление.

Индивидуальные и общие условия договора потребительского кредита (займа) должны соответствовать информации, предоставленной кредитором заемщику, а также отражаться в виде таблицы, форма которой установлена нормативным актом Банка России, начиная с первой страницы договора потребительского кредита (займа), четким, хорошо читаемым шрифтом.

В случае привлечения кредитором третьих лиц к распространению информации об условиях предоставления, использования и возврата

потребительского кредита (займа) такие лица обязаны раскрыть информацию в таком же объеме и в порядке, как и сам кредитор.

Законом о потребительском кредите также установлены нормы, касающиеся предоставления дополнительной информации при заключении договора потребительского кредита (займа); сведений, которые обязан предоставить кредитор своему клиенту уже после заключения договора, а также в случае возникновения задолженности у заемщика и действий по её погашению.

При заключении договора потребительского кредита (займа) кредитор обязан предоставить заемщику график платежей по договору потребительского кредита (займа), т.е. информацию о суммах и датах платежей заемщика по договору потребительского кредита (займа) или порядке их определения с указанием отдельно сумм, направляемых на погашение основного долга по потребительскому кредиту (займу), и сумм, направляемых на погашение процентов, а также общей суммы выплат заемщика в течение срока действия договора потребительского кредита (займа), определенной исходя из условий договора потребительского кредита (займа), действующих на дату заключения договора потребительского кредита (займа). Данное требование не распространяется на случай предоставления потребительского кредита (займа) с лимитом кредитования.

К микрофинансовым организациям установлены отдельные специальные требования, касающиеся раскрытия информации о предлагаемых ими финансовых продуктах/услугах.

Так, порядок и условия предоставления микрозаймов устанавливаются микрофинансовой организацией в правилах предоставления микрозаймов, утверждаемых органом управления микрофинансовой организации, и которые должны быть доступны всем лицам для ознакомления и содержать основные условия предоставления микрозаймов, в том числе в обязательном порядке должны содержать следующие сведения:

- 1) порядок подачи заявки на предоставление микрозайма и порядок ее

рассмотрения;

- 2) порядок заключения договора микрозайма и порядок предоставления заемщику графика платежей;
- 3) иные условия, установленные внутренними документами микрофинансовой организации и не являющиеся условиями договора микрозайма.

Также установлено, что микрофинансовая организация обязана:

- предоставить лицу, подавшему заявку на предоставление микрозайма, полную и достоверную информацию о порядке и об условиях предоставления микрозайма, о его правах и обязанностях, связанных с получением микрозайма;
- разместить копию правил предоставления микрозаймов в месте, доступном для обозрения и ознакомления с ними любого заинтересованного лица, и в сети «Интернет»;
- проинформировать лицо, подавшее заявку на предоставление микрозайма, до получения им микрозайма об условиях договора микрозайма, о возможности и порядке изменения его условий по инициативе микрофинансовой организации и заемщика, о перечне и размере всех платежей, связанных с получением, обслуживанием и возвратом микрозайма, а также с нарушением условий договора микрозайма.

Страховые компании

Законом о страховании установлено, что в целях доведения до страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, лиц, имеющих намерение заключить договор страхования, информации о своей деятельности страховщик должен иметь собственный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», на котором размещается, в частности, следующая информация:

- 1) полное наименование, адрес (место нахождения), номера телефонов, режим работы страховщика, его филиалов и представительств;
- 2) сведения о руководителях, об акционерах (участниках, членах) страховщика;
- 3) сведения о правоустанавливающих документах, включая сведения об основном государственном регистрационном номере, идентификационном номере налогоплательщика, о регистрационном номере в едином государственном реестре субъектов страхового дела, а также сведения о лицензии страховщика и сроке ее действия;
- 4) перечень осуществляемых видов страхования;
- 5) правила страхования и страховые тарифы;
- 6) годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность страховщика и подтверждающее ее достоверность аудиторское заключение за три предыдущих отчетных года;
- 7) годовая консолидированная финансовая отчетность и подтверждающее ее достоверность аудиторское заключение за три предыдущих отчетных года;
- 8) присвоенные страховщику рейтинговыми агентствами рейтинги (в случае присвоения);
- 9) сведения о деятельности страховщика, об опыте его работы по видам страхования;
- 10) сведения об участии в профессиональных объединениях, союзах, ассоциациях страховщиков;
- 11) иная информация, необходимость опубликования которой предусмотрена законодательством Российской Федерации или вытекает из обычаев делового оборота.

Раскрытию информации о предлагаемом страховом продукте посвящено не так много положений нормативных правовых актов, поскольку

практически все основные сведения содержатся в одном документе – правилах страхования.

С одной стороны, Правила страхования действительно содержат в себе детальное описание всех отношений, возникающих в связи с заключением договора страхования, с другой стороны, в результате этого они в большинстве случаев представляют из себя многостраничный документ (зачастую более 100 листов) с высоким содержанием профессиональных терминов и формул.

По требованиям страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования, страховщики обязаны разъяснять положения, содержащиеся в правилах страхования и договорах страхования, предоставлять информацию о размере вознаграждения, выплачиваемого страховому агенту, страховому брокеру по обязательному страхованию и т.д.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг

Закон о рынке ценных бумаг описывает крайне ограниченный круг ситуаций, в которых профессиональный участник рынка ценных бумаг должен предоставлять информацию своим клиентам:

1) брокер:

- о наличии конфликта интересов;
- о состоянии специального брокерского счета клиента;
- о совершенных брокером в интересах клиента маржинальных сделок;

2) управляющий:

- о наличии конфликта интересов (управляющего и его клиента или разных клиентов одного управляющего);

3) депозитарий:

- всей информации о ценных бумагах, полученной депозитарием от эмитента или держателя реестра владельцев ценных бумаг;

- отчет о находящихся на специальном депозитарном счете (счетах) денежных средств каждого депонента;
- о правах, закрепленных ценными бумагами, способах и порядке осуществления этих прав (по требованию зарегистрированных лиц).

Кроме того, данный закон устанавливает, что депозитарный договор должен содержать в качестве существенных условий форму и периодичность отчетности депозитария перед депонентом.

Закон о защите прав инвесторов устанавливает перечни информации, которые профессиональный участник рынка ценных бумаг обязан предоставить по требованию инвестора:

- информация о себе (учредительные документы и другие документы, подтверждающие государственную регистрацию, информацию о лицензии, информацию о собственном капитале);
- информация о ценных бумагах, которые инвестор собирается купить (эмиссионные документы, сведения о ценовой конъюнктуре);
- информация о ценовой конъюнктуре ценных бумаг, которые инвестор собирается продать.

Кроме того, профессиональный участник рынка ценных бумаг обязан уведомить инвестора о его праве получать соответствующую информацию.

Паевые инвестиционные фонды

Главным документом ПИФа являются его Правила доверительного управления (далее также – Правила ПИФа), которые содержат все условия договора доверительного управления между управляющей компанией (УК) и пайщиками. Правила подлежат обязательному раскрытию, включая размещение на сайте УК.

Законодательство и подзаконные нормативные акты устанавливают очень широкий перечень сведений, которые УК ПИФ обязаны раскрывать или предоставлять по запросу пайщиков (а также иных заинтересованных

лиц), детально регламентируют процедурные требования к раскрытию или предоставлению такой информации. В этом смысле ПИФы являются одним из самых информационно прозрачных финансовых институтов.

В части ПИФов на сайте Банка России располагается полезная для принятия потребителем решений таблица «Основные показатели деятельности паевых и акционерных инвестиционных фондов» в формате Excel, размещаемая с квартальной регулярностью, в которую включены показатели всех работающих паевых инвестиционных фондов, за исключением паевых фондов для квалифицированных инвесторов.

Также положение о раскрытии информации акционерными инвестиционными фондами и управляющими компаниями паевых инвестиционных фондов устанавливает детальные требования к публикации или распространению информации о результатах (доходности) инвестиционной деятельности УК ПИФ:

- результаты инвестиционной деятельности УК ПИФ (доходность) должны формулироваться в виде сведений о приросте расчетной стоимости инвестиционного пая;
- информация о результатах инвестиционной деятельности УК ПИФ должна включать в себя сведения о приросте расчетной стоимости инвестиционного пая за 3 месяца, 6 месяцев, 1 год и 3 года.

Негосударственные пенсионные фонды

НПФ раскрывает на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» целый ряд сведений, включая:

- наименование и номер лицензии фонда,
- фирменное наименование управляющей компании (управляющих компаний), специализированного депозитария фонда и номера их лицензий;
- место нахождения фонда и его обособленных подразделений;
- бухгалтерскую (финансовую) отчетность фонда, аудиторское и актуарное заключения;

- структуру и состав акционеров;
- результаты инвестирования пенсионных резервов и пенсионных накоплений;
- размер дохода от размещения пенсионных резервов, направляемого на формирование страхового резерва фонда;
- количество вкладчиков и участников фонда, а также участников фонда, получающих негосударственную пенсию;
- количество застрахованных лиц, осуществляющих формирование своих пенсионных накоплений в фонде;
- размер пенсионных резервов фонда и пенсионных накоплений;
- пенсионные правила, а в случае осуществления деятельности по обязательному пенсионному страхованию – страховые правила, и др.

В дополнение к раскрываемой информации, НПФ обязан предоставить всем заинтересованным лицам по их требованию по месту нахождения фонда и его обособленных подразделений следующую информацию:

- всю информацию, раскрываемую фондом в соответствии с требованиями закона (см. выше), а также пенсионными и страховыми правилами фонда;
- устав фонда,
- формы договоров негосударственного пенсионного обеспечения по каждой пенсионной схеме;
- форму договора об обязательном пенсионном страховании, а также других документов, используемых застрахованным лицом при выборе НПФ в качестве страховщика по ОПС (заявление застрахованного лица о переходе, заявление застрахованного лица о досрочном переходе, уведомление о замене).

1.8.2.3. Типичные нарушения, недобросовестные действия поставщиков финансовых услуг по отношению к клиентам (потребителям)

К общим нарушениям и недобросовестным практикам поставщиков финансовых услуг можно отнести следующие:

- 1) Недобросовестная реклама.
- 2) Неполное/некорректное информирование потребителя о предоставляемой услуге.
- 3) Навязывание необязательных услуг (чаще всего страховок).
- 4) Включение в договоры противоречащих законодательству пунктов.

Теперь рассмотрим отдельные нарушения прав потребителей финансовых услуг, характерные для различных секторов финансового рынка.

В сегменте приёма банками депозитов у населения, наиболее частые нарушения прав клиентов – неудобопонятное информирование о величине процентной ставки, неуведомление о дополнительных платных услугах (в том числе возврат вклада только в безналичной форме на карточку, с которой при обналичивании удерживаются проценты), а в недобросовестных и/или испытывающих финансовые затруднения банках – «тетрадочные вклады», по которым в случае отзыва лицензии или банкротства банка АСВ отказывается платить.

В сегменте кредитных услуг нарушения прав клиентов включают прямое или косвенное завышение стоимости кредита по сравнению с ожиданиями клиента, в том числе через неправомерные комиссии или навязанное страхование; включение в договор неправомерных условий, как, например, запрет на досрочное погашение кредита или штрафы за такое погашение; непредоставление необходимой информации или предоставление неточной информации в процессе оказания услуг, например, о поступлении/непоступлении платежа от клиента в банк, о размере остатка задолженности; отказ вернуть часть страховых взносов при досрочном погашении кредита.

В расчетном сегменте нарушения прав клиентов со стороны самих банков связаны со сложной и неясной для потребителя структурой тарифов и комиссий, с правом банка на одностороннее изменение таких тарифов и комиссий, с блокировкой операций из-за технических сбоев или необоснованных подозрений банка в отношении проводимой операции (в том числе за границей).

В деятельности микрофинансовых организаций встречаются следующие нарушения:

- возможность противоречия общих и индивидуальных условий договора потребительского займа (микрозайма);
- непредставление потребителю экземпляра индивидуальных условий (это обычная практика при он-лайн кредитовании или при использовании кредитоматов);
- непредставление потребителю полной информации о договоре: например, о том, что он состоит из двух частей и к нему прилагается график платежей.

В страховании основные типы споров и конфликтных ситуаций, возникающих между страхователями и страховщиками, прямо вытекают из проблем с обслуживанием потребителей и являются следующими:

- 1) Затягивание сроков рассмотрения обращения страхователя.
- 2) Отказ в выплате страхового возмещения.
- 3) Занижение размера выплаты страхового возмещения (либо предоставление услуг меньшего объема).
- 4) Оказание услуг ненадлежащего качества либо в не устраивающие страхователя сроки.

В секторе негосударственных пенсионных фондов основные проблемы сосредоточены в сфере обязательного пенсионного страхования, где фонды активно конкурируют за своих клиентов, а точнее, за их пенсионные накопления, зачастую с использованием недобросовестных практик. Пользуясь низким уровнем финансовой грамотности населения в

пенсионных вопросах, а также равнодушием многих граждан к «не своим» деньгам (средства пенсионных накоплений не могут быть получены гражданином на руки или как-либо еще использованы им вплоть до выхода на пенсию), НПФ и их агенты сообщают людям недостоверную информацию о себе, о других фондах, об общей ситуации с накопительной пенсионной системой; навязывают подписание договора ОПС при заключении других, более важных для гражданина договоров (кредита, страхования и т.п.). Наконец, агенты могут идти и на прямой подлог: подделать подпись гражданина на договоре и/или на заявлении о выборе НПФ либо подписать документы от его имени специально сгенерированной электронной цифровой подписью с нарушением волеизъявления гражданина.

1.8.2.4. Мошенничества на финансовом рынке, финансовые пирамиды

Мошеннические действия на финансовом рынке являются нередким явлением и их спектр весьма широк. Достаточно встречаются следующие виды обмана:

- Кража данных кредитных карт и дальнейшее списание с них денег. Здесь у мошенников достаточно разнообразный арсенал: внедрение вируса на мобильные телефоны, на которых установлен интернет-банк; установка на банкоматах специальных считывающих устройств; получение сведений путём рассылки фальшивых смс-сообщений и звонков под видом представителей банка; кража данных из интернет-магазинов и т.д.
- Продажа поддельных страховых полисов. Последний факт – когда с введением электронных полисов ОСАГО были зафиксированы случаи подделки сайтов страховых компаний.
- Продажа несуществующих, либо выпущенных специально с целью мошенничества ценных бумаг.
- Принятие банками денег во вклады, без реального проведения их по бухгалтерии.

- Различные мошеннические схемы в Интернете.
- Фиктивные валютные торги на ФОРЕКСе. Учитывая слабое правовое регулирование данного сектора, многие псевдо форекс-компании в действительности не совершают никаких операций на международном рынке, просто фиктивно формируя валютные котировки и в дальнейшем моделируя ситуацию, при которых деньги проигрываются.
- Оформление кредитов мошенническим путём. Достаточно часто стала встречаться ситуация, когда потребителей завлекают какими-либо бесплатными услугами (косметическими, медицинскими), и в ходе общения, с использованием психологических приёмов, вынуждают потребителя прямо в офисе компании оформлять кредит на десятки, а то и сотни тысяч рублей, которые тут же уходят в счёт некоей длительной программы оказания услуг. Поддельные платёжные терминалы. Фиксировались случаи разоблачения целых сетей поддельных платёжных терминалов. Деньги с них не зачислялись на указанный счёт, а уходили в карман мошенникам.

Одним из самых распространённых видов мошенничества на финансовом рынке является создание «финансовых пирамид», которые необходимо рассмотреть подробнее. Государственные органы уделяют большое внимание борьбе с финансовыми пирамидами – ужесточают ответственность, выпускают памятки для потребителей. В частности, Банком России на официальном сайте размещены сведения о признаках и видах финансовых пирамид⁵¹.

Внешние признаки, свидетельствующие о том, что организация или группа физических лиц является «финансовой пирамидой»:

⁵¹ Информация размещена на официальном сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/protection/m_scam.html

- выплата денежных средств участникам из денежных средств, внесённых другими вкладчиками;
- отсутствие лицензии ФСФР России (ФКЦБ России) или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств;
- обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень;
- гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг);
- массированная реклама в СМИ, сети «Интернет» с обещанием высокой доходности;
- отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации;
- отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов;
- отсутствие точного определения деятельности организации.

Банк России выделил **пять основных видов «финансовых пирамид»**, действующих в настоящее время на территории Российской Федерации:

1. Проекты, не скрывающие, что они являются «финансовыми пирамидами». Как правило, такие проекты строятся на принципах сетевого маркетинга, когда доход участника формируется за счет вложений новых привлекаемых им участников. На сайтах таких «финансовых пирамид» довольно логично и убедительно раскрывается механизм таких проектов. Основным аргументом организаторов является развитие российского и мирового Интернет-пространства, которое, по расчётам организаторов «финансовых пирамид», должно позволить ещё долгие годы привлекать новых участников и тем самым зарабатывать деньги. Классическим примером такого рода «финансовых пирамид» является проект «МММ».

2. «Финансовые пирамиды», позиционирующие себя как альтернатива потребительскому и ипотечному кредиту. Такие структуры

рассчитаны на заёмщиков, которым отказали другие финансовые учреждения. Клиентам предлагаются различные программы, в том числе на приобретение автомобилей, квартир, земельных участков и т.п. Обычно проценты по таким займам существенно ниже банковских ставок по кредиту. При этом привлечение денежных средств от населения осуществляется в виде первоначальных взносов по оплате займов, составляющих от 5 до 20% общей суммы.

3. Различного рода проекты, работающие под видом микрофинансовых организаций, кредитно-потребительских кооперативов и ломбардов. Чаще всего такие организации привлекают денежные средства от населения в виде займов или путём продажи им различных векселей с целью дальнейшей выдачи займов своим клиентам под более высокий процент. Такие проекты могут существовать в виде виртуальных бирж, обеспечивающих взаимодействие лиц, желающих взять и дать займы.

4. «Финансовые пирамиды», предлагающие услуги по рефинансированию и/или софинансированию кредиторской задолженности физических лиц перед банками и микрофинансовыми организациями. Схема деятельности данной «финансовой пирамиды» заключается в том, что клиент передает компании денежные средства, составляющие около 30% суммы взятого им ранее в финансовой организации кредита или займа, а компания обязуется уплатить банку или микрофинансовой организации всю сумму обязательств клиента.

Данный вид «финансовой пирамиды» является особо опасным, так как при её крушении наносится ущерб не только населению, но и финансовым организациям, выдавшим кредиты и займы.

5. Разновидностью «финансовых пирамид» является деятельность псевдопрофессиональных участников финансового рынка, активно рекламирующих свои услуги по организации торговли на рынке Форекс.

Трагическая история связана с появлением финансовых пирамид в Албании в 1996-1997 гг. Семь крупных пирамид привлекли около \$2 млрд, что составило 30% годового ВВП страны. После краха пирамид в 1997 году правительству пришлось привлекать армию к наведению порядка и усмирению разгневанных вкладчиков. Погибли люди. Правительство во главе с Александром Мекси ушло в отставку.

Википедия – https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовая_пирамида

В заключение скажем, что какие бы меры не предпринимало государство, оно не способно полностью защитить частных инвесторов от риска быть втянутыми в различные мошеннические схемы на финансовых рынках, если они сами не заинтересованы в этом. Прежде всего, граждане должны обладать хотя бы минимумом финансовых знаний и проявлять должную осмотрительность при выборе объектов для вложения своих сбережений.

Лучший способ защиты от финансового мошенничества – знать о самых распространённых уловках, чтобы не попадаться на них, а также тщательное изучение компаний и предлагаемых ими услуг.

1.8.2.5. Финансовые продукты и технологии, находящиеся вне поля государственного регулирования, как источник повышенных рисков для неискушенных пользователей финансовых услуг

Помимо финансовых продуктов, которые имеют нормативное правовое регулирование, и мошеннических схем, противоречащих законодательству, существуют инструменты, которые прямо законом не запрещены, но и какое-либо их регулирование отсутствует.

К таким инструментам можно, например, отнести:

1) **Бинарные опционы** – ставки на положительный или отрицательный исход события. От того, окажется угаданным или нет исход опциона, и зависит прибыль. Некоторые сравнивают такой заработок с рулеткой, ведь если откинуть любые прогнозы, то так и есть: либо черное,

либо красное. Однако отличие от казино в том, что здесь идёт привязка к реальным изменениям цены за определённый период – чаще всего курсу какой-либо валюты, в связи с чем существуют определённые возможности по прогнозированию результата.

2) **Финансовые инструменты зарубежных юрисдикций.** Иногда брокеры предлагают потребителям перевести их деньги на счета своей зарубежной дочерней структуры с целью вложения в иностранные финансовые инструменты. Надо четко понимать, что здесь потребителю необходимо обладать очень большим объемом знаний и опыта, а также что в случае каких-либо негативных событий возможности защитить свои права в российском суде или государственных органах практически не будет.

3) **Краудинвестинг.** Часто использует в различных стартапах. Здесь потребители, выступающие в роли микроинвесторов, в обмен на свои инвестиции получают долю в капитале компании, а заодно и риски потери своих вложений в случае провала проекта.

4) **Криптовалюты.** Это особая цифровая (виртуальная) валюта. Наиболее популярная – биткоин. Помимо использования при расчётах, все чаще криптовалюта выступает в качестве инвестиционного инструмента и инструмента спекулятивной торговли. Процесс выпуска и обращения наиболее распространенных криптовалют полностью децентрализован и отсутствует возможность его регулирования, в том числе со стороны государства.

Чтобы получать какую-либо прибыль от вложений с использованием вышеперечисленных финансовых продуктов и технологий, находящихся вне поля государственного регулирования, необходимо обладать значительным объемом экономических и, зачастую, технических знаний. Для подавляющего же большинства потребителей данные инструменты являются источником повышенных рисков и лучше ими не пользоваться.

Основные выводы:

1. В России существует целый ряд государственных органов, которые призваны защищать права потребителей. В первую очередь это Роспотребнадзор и Банк России.
2. Важную роль играют саморегулируемые организации (СРО) – объединения компаний, предоставляющих финансовые услуги. СРО устанавливают и детализируют требования законов к порядку оказания услуг, а также обладают возможностями по контролю за их соблюдением.
3. В случае нарушения прав потребители могут также обращаться в общественные объединения потребителей, которые зачастую предоставляют бесплатные юридические консультации.
4. Выделяют семь основных видов рисков, которым подвержен потребитель – инфляционный, валютный, кредитный, ценовой (рыночный), физический, предпринимательский и риск мошенничества. Для защиты от каждого из видов рисков существуют инструменты, позволяющие их снизить.
5. Во всех областях финансовой сферы существуют требования по раскрытию информации о компаниях, их предоставляющих, а также о самих финансовых продуктах/услугах, которые необходимо изучить перед тем, как ими воспользоваться.
6. На финансовом рынке имеют место различные недобросовестные и мошеннические действия/схемы, которые надо знать потребителям – кража данных кредитных карт, продажа поддельных полисов, поддельные платежные терминалы, финансовые пирамиды, навязывание услуг и т.д.
7. Одним из самых распространённых и опасных видов мошенничества являются финансовые пирамиды, которые обещают гарантированную высокую доходность, осуществляют массированную рекламу в СМИ,

при этом зачастую не обладают необходимыми лицензиями, а выплаты осуществляют из средств новых вкладчиков.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите все государственные органы, которые отвечают за формирование финансовой политики, контроль и надзор за участниками финансовых рынков, в том числе в области рекламы и соблюдения прав потребителей.
2. Что такое саморегулирование в сфере финансового рынка?
3. Какова роль общественных объединений потребителей?
4. Какие плюсы и минусы судебного пути защиты своих прав?
5. Назовите семь основных видов рисков.
6. Где можно получить актуальную информацию о той или иной организации, предлагающей финансовые услуги?
7. В каком нормативном акте содержатся единые для всех кредиторов требования о раскрытии информации об организации и условиях предоставления кредита?
8. Каким документом содержатся все важные условия страхования – перечень рисков, порядок расчета страхового тарифа, перечень действий при наступлении страхового случая и т.д.?
9. Какие общие нарушения прав потребителей и недобросовестные практики характерны для всех секторов финансовых услуг?
10. По каким признакам можно вычислить «финансовую пирамиду»?

Раздел 2. Методика преподавания финансовой грамотности различным целевым группам обучающихся

Освоив адаптационный раздел, посвященный изучению непосредственно содержанию финансовой грамотности, необходимо овладеть методическим разделом, раскрывающему методы преподавания финансовой грамотности в общеобразовательных организациях, организациях среднего профессионального образования, дополнительного образования, а также специфике обучения финансовой грамотности учащихся школ-интернатов и воспитанников детских домов.

Глава 2.1 Методологические и организационные основы, педагогические подходы преподавания финансовой грамотности

Почему финансовая грамотность относится к функциональной грамотности современного человека, а владение методами ее преподавания – к профессиональным компетенциям педагога? В чем заключаются особенности приобретения и реализации данных компетенций студентами–будущими педагогами? Какая программа развития финансовой грамотности в нашей стране является ключевой, и в каких странах реализуются подобные программы? Каких результатов добился проект по повышению финансовой грамотности Минфина России? Какие педагогические подходы следует применять в обучении финансовой грамотности? Как методически верно подойти к подготовке и проведению уроков по финансовой грамотности? Какие учебно-методические материалы использовать?

На эти и многие другие вопросы ответят материалы главы.

§ 2.1.1. Финансовая грамотность как элемент функциональной грамотности современного человека и компетенций педагога. Особенности приобретения и реализации данных компетенций студентами–будущими педагогами

2.1.1.1 Финансовая грамотность как составляющая функциональной грамотности человека

Финансово-экономические отношения пронизывают практически все сферы жизнедеятельности современного человека. Начиная примерно со школьной скамьи и до конца своих дней, любой человек практически каждодневно вовлечен в эти отношения, соприкасаясь с ними в личной, семейной жизни (доходы и расходы домохозяйств, личные финансовые планы и т.д.) и профессиональной деятельности (получение платы за труд, ведение предпринимательской деятельности, уплата налогов и мн. др.)

«Мир финансов» – это не только сбережения, инвестиции и долги. Это и проведение расчетов и платежей посредством банковских карт, и использование электронных платежных систем, и страхование, включая обязательное страхование гражданской ответственности (ОСАГО). Практически каждый, вне зависимости от своего образования, профессии, жизненных взглядов и убеждений, связан с «финансовым миром», постоянно использует его инструменты и возможности: от наличных денежных расчетов до получения кредитов и займов.

Направления финансовых услуг постоянно развиваются и усложняются, появляются их новые виды и формы предоставления, в первую очередь, с использованием современных информационно-телекоммуникационных технологий.

В этой связи задача финансовой грамотности – не столько способствовать человеку в получении дополнительных доходов от использования услуг, инструментов финансового рынка, а овладении им основными базовыми принципами финансового поведения, позволяющими избежать лишних финансовых потерь, разумно строить финансовые

отношения внутри семьи, с близкими людьми, со всеми окружающими, включая государство и организации, предлагающие финансовые услуги.

Соблюдение правил «финансовой грамотности» помогает уменьшать финансовые потери в молодости, достигать достатка в зрелом возрасте и нормального материального положения в старости.

«Финансовая грамотность» или «рациональное финансовое поведение» – сегодня неотъемлемая часть общекультурных требований, предъявляемых к современным людям, сродни «языковой грамотности», «компьютерной грамотности», «элементарной математической грамотности» и т.п.

Поэтому «финансовая грамотность», наряду с общей культурой поведения в обществе, «языковой», «элементарно математической», «компьютерной» и другими грамотностями составляет образ современного социализировавшегося человека.

«Финансовая грамотность», «рациональное финансовое поведение» полезны для людей разного уровня материального достатка. Уметь вести себя финансово рационально необходимо и богатым, и бедным, а также людям со средним достатком. Принципиальное отличие «финансовой грамотности» и «рационального финансового поведения» от лжефинансовой, псевдофинансовой грамотности в том, что ложная финансовая грамотность призывает к обогащению зачастую с использованием высоко рискованных или находящихся за пределами правовых отношений способов.

В процессе преподавания финансовой грамотности необходимо четко сформулировать определения: «финансовая грамотность», «рациональное финансовое поведение», дабы принципиально разграничить «рациональное финансовое поведение» и «стремление к обогащению», «жажду наживы», «стяжательство» и другие отрицательные качества, критически изображенные в русской литературе и народном творчестве (начиная от сказок с негативным образом Кащея Бессмертного, упомянутого А.С. Пушкиным как «чахнувшим над златом», через гоголевские образы Чичикова и Плюшкина, Свидригайлова у Достоевского и другими известными

литературными «богатеями», являющимися классическими антигероями), и представляющими одни из самых низменных качеств людей – страсть к денежной наживе, богатству, которые часто калечат жизни, ломают судьбы людей.

Одно из удачных лаконичных определений финансовой грамотности – способен принимать обоснованные и ответственные решения в сфере личных финансов.

2.1.1.2 Финансовая грамотность, умение ее преподавать как составляющая профессиональных компетенций современного педагога

Компонента «финансовая грамотность», а также умение обучать «финансовой грамотности» объективно необходимы в ряду иных компетенций, знаний и умений современных педагогов, в том числе школьных учителей. Этот постулат сегодня практически не вызывает сомнений и находит полную поддержку государства, в том числе в сфере образования. Такая необходимость доказана многочисленными исследованиями и разработками, реализуемых в рамках Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», базируется на передовом международном опыте.

Современный учитель обязан не только овладеть знаниями и умениями «рационального финансового поведения», но и быть «финансово грамотным», т.е. стремиться своим поведением, поступками, оценками различных событий, доносимыми до учеников, придерживаться правил разумного финансового поведения.

Педагог, преподаватель, учитель как традиционный носитель знаний и высоких норм социального поведения занимает особенное место в формировании финансовой грамотности. Так же, как и в других вопросах, от его мнений, оценок и поступков во многом зависит становление мировоззрения его учеников в части «мира финансов».

«Мир финансов» представляет две крайности – нищета, долги и возможности зарабатывать сверхприбыли, между которыми лежит как раз «рациональное финансовое поведение», осторожное использование широкого спектра финансовых возможностей и инструментов. Задача педагога – дать обучающимся начальные знания, минимальные навыки и способы их последующего расширения, овладение которыми будет помогать принятию ими разумных, осмотрительных финансовых решений.

Минобрнауки России поддерживает и способствует массовому внедрению изучения «финансовой грамотности» учащимися российских общеобразовательных школ в составе обязательного предмета «Обществознание», а также «Экономика», «Право» (в школах/классах соответствующего профиля). Кроме того, приветствуется межпредметный подход – изучение отдельных элементов финансовой грамотности на уроках истории, иностранного языка, математики, географии, информатики.

Усилия Минфина и Минобрнауки России начинают давать свои плоды:

6 июня 2017 года в Москве презентовали новые результаты авторитетного международного исследования PISA Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по финансовой грамотности 15-летних школьников. Согласно выводам экспертов, уровень финансовой грамотности российских подростков в 2015 году превысил средний международный уровень (среди 15 стран и экономик ОЭСР).

Российские учащиеся улучшили свои результаты по сравнению с 2012 годом. Они превысили средний международный уровень. По рейтингу перешли с десятого места из 18 стран (ниже среднего международного уровня) на четвертое место из 15 стран (выше среднего международного уровня). Лучший результат показал Китай, на 2 и 3 месте – Бельгия и Канада. Россия опередила Нидерланды, Австралию, США, Польшу, Италию, Испанию, Литву, Словацкую республику, Чили, Перу и Бразилию.

В 2015 году было зафиксировано повышение результатов российских учащихся по трем составляющим функциональной грамотности. Прирост результатов по финансовой грамотности был выше, чем по математической и читательской. Лучше всего российские школьники справились с заданиями по теме «Риски и вознаграждения», которая предполагает оценку путей управления финансами с учетом представления о потенциальной прибыли и убытках (60% выполнения). Наиболее трудными (40% выполнения) оказались задания по теме «Деньги и операции с ними» (безопасность при онлайн-покупках, проблемы инвестирования, налоги, анализ банковских выписок).

По данным, представленным на официальном сайте Минобрнауки России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» – <http://минобрнауки.рф>

При всей гордости, испытываемой за наших школьников, следует понимать, что уровень финансовой грамотности российского населения все еще остается невысоким.

Российские потребители часто не владеют знаниями и навыками, позволяющими получать финансовые услуги с выгодой для себя и без ущерба для экономики.

По данным мониторинга, население стало адекватнее оценивать свои знания в финансовой сфере. Почти половина (46%) посчитали их неудовлетворительными. Доля тех, кто выставил себе школьную «единицу» (знаний нет вообще), выросла с 16% до 20%.

Более половины жителей России не ведут письменного учета доходов и расходов семейного бюджета, почти каждому десятому точно не известно, сколько денег поступило и будет потрачено в течение месяца.

Кроме того, свыше половины (51%) не разбираются в особенностях государственной системы страхования вкладов (в октябре 2015 года – 46%). Правильный ответ – государство страхует и гарантирует компенсацию только по вкладам в банках – дает лишь треть (31%, в октябре 2015 года – 36%).

Немногие понимают связь между риском и доходностью (чем ниже риск, тем ниже доходность). Их количество в последние пять летросло, однако итог 2016 года не обнадеживает: 29% (в 2012 году – 20%).

Почти каждый десятый, подписывающий финансовые договоры, полагается на авось, то есть подписывает, не читая (9%). Четвертая часть (26%) читают, но ставят подпись вне зависимости от понимания. Читали, уточняли, получали консультации в 2016 году 35%.

Анализируя уровень финансовой грамотности с 2009 года, исследователи констатируют: уровень финансовой грамотности россиян меняется, но необходимость ликбеза остается.

По информации Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ Высшей школы экономики (ВШЭ), май 2017 года – <https://ecsoclab.hse.ru>

Возвращаясь к финансовой грамотности, умению ее преподавать как профессиональной компетенции педагога, необходимо вновь затронуть межпредметные связи в обучении финансовой грамотности.

Овладение основами финансовой грамотности, методами ее преподавания необходимо не только профильным учителям (как правило, по обществознанию), но и целесообразно ряду предметников, включая преподавателей истории, математики, географии, иностранных языков,

информатики (хотя бы в части отдельных элементов, позволяющих установить и реализовывать межпредметные связи).

Например, через математические задачи (простой и сложный процент, доходность, рентабельность и др.), через примеры из экономической географии (уровень доходов населения по территориям, уровень социально-экономического развития регионов и т.п.), через учебные материалы на уроках (занятиях) иностранного языка школьники будут лучше усваивать азы финансовой грамотности.

Говоря о финансовой грамотности, умении ее преподавать как части профессиональных компетенций педагога, необходимо затронуть вопросы объема соответствующих знаний, которыми должен обладать педагог, и их дальнейшего совершенствования.

Для качественного преподавания финансовой грамотности в школах, других образовательных организациях педагоги должны постоянно повышать свою квалификацию в данной области, в том числе способом самоподготовки, мониторинга профильной информации, т.к. «мир финансов» имеет очень высокую динамику и очень восприимчив к применению технико-технологических инноваций.

Объем знаний, которыми необходимо владеть педагог, обучающий финансовой грамотности, должен превышать объем программы для обучения соответствующей целевой группы.

Педагог должен обладать более широким кругозором в предметной области, чем преподаваемая (реализуемая) им программа. Это касается и «финансовой грамотности». Ориентация педагога «за пределами» реализуемой программы позволит ему находить ответы на вопросы продвинутых, интересующихся предметом обучающихся и, тем самым, поддерживать высокую планку своего интеллектуального авторитета.

Несмотря на то, что педагоги обязаны постоянно повышать свою квалификацию, согласно требованиям соответствующих профессиональных стандартов и других нормативных документов, при педагогической

деятельности по направлению «финансовая грамотность» вопрос непрерывного повышения квалификации стоит особенно актуально, т.к. финансовые отношения и технологии очень динамичны как в России, так и во всем мире (реформа финансовых рынков Банка России, развитие электронной торговли и платежей, появление новых видов финансовых инструментов, перманентное изменение законодательства и подзаконных актов и мн. др.) При этом в целях непрерывного повышения квалификации необходима регулярная самоподготовка, мониторинг профильной информации.

§ 2.1.2. Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации: цель, задачи, основные направления и результаты Проекта

2.1.2.1 Отечественный и зарубежный опыт повышения финансовой грамотности

Основным глобальным проектом повышения финансовой грамотности в нашей стране является проект Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (далее – «Проект Минфина России», «Проект»), реализуемый с 2011 года в масштабах всего государства, затрагивающим практически все возрастные, многие социальные и профессиональные группы нашего населения, включая школьников и школьных учителей. Об этом уникальном проекте в этом параграфе будет рассказано подробнее.

Наряду с Проектом Минфина России – ключевым федеральным проектом в области повышения уровня финансовой грамотности, осуществляются некоторые другие инициативы, в том числе отдельными федеральными и региональными органами государственной власти, а также на уровне некоторых муниципальных образований.

Необходимо отметить, что в основу Проекта Минфина легло изучение зарубежного опыта развития финансовой грамотности, что позволило Проекту изначально сформулировать ясные долгосрочные приоритеты, избежать ошибок, допущенных в других странах, направить первоочередные усилия на образовательную составляющую, разработке ее фундаментальных методологических основ, что позволяет заложить воспроизводство финансовых знаний, их передачу последующим поколениям.

В рамках Проекта был проведен глубокий анализ опыта многих стран, реализующих программы повышения уровня финансовой грамотности своего населения, международных организаций, объединений, координирующих (способствующих) таким процессам.

Было выяснено, что повышение финансовой грамотности населения – общая задача для стран с развитыми рыночными механизмами экономики.

В международной практике принято представление о финансовой грамотности как о способности физических лиц управлять своими финансами и принимать эффективные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения.

Повышение финансовой грамотности наряду с финансовым образованием и защитой прав потребителей финансовых услуг было признано Комиссией Европейского союза и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) актуальной задачей общественного развития.

Финансовое образование определяется ОЭСР как «процесс, в результате которого индивиды улучшают свои знания о финансовых продуктах и концепциях и благодаря информации, инструктажу и (или) объективным рекомендациям вырабатывают навыки понимания (финансовых) рисков, получают возможность делать информированный выбор, знают, куда обращаться за помощью, а также умеют предпринимать другие эффективные действия для улучшения своего финансового благосостояния и обеспечения защиты своих интересов».

Под финансовой грамотностью как результата финансового образования понимают «совокупность двух элементов:

- 1) Владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях (продавцах), а также существующих каналах получения информации и консультационных услуг.
- 2) Способность потребителя финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решения: при осуществлении специальных расчетов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги».

Обобщая эти весьма сходные определения, можно сделать вывод, что, по мнению зарубежных экспертов, финансовая грамотность (как сформированные в результате обучения способности к активному использованию полученных знаний) включает три взаимосвязанных элемента:

- 1) *установки*;
- 2) *знания*;
- 3) *навыки*.

Первая часть – правильные *установки* – это базис финансовой грамотности. Речь идет о формировании культуры финансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета, причем на длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла.

Необходимые *знания* – принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, азы юридической и налоговой грамотности, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым

словарем, включая понятия риска и доходности, дисконтирования, инфляции, понимание различий между наличными и безналичными платежами и т. п.

Необходимые *навыки* – умение читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, умение подавать претензию или жалобу в том случае, если права нарушены, искать и находить информацию о финансовом рынке и т. п.

Документ ОЭСР под названием «Рекомендации ОЭСР по финансовому образованию в школах и принципы формирования учебных программ для такого образования» получил наибольшее международное признание и используется при организации финансового образования во многих странах мира.

В соответствии с этими «Рекомендациями...», основное внимание при реализации программ повышения финансовой грамотности должно быть уделено формированию грамотности молодежи в следующих четырех областях:

- 1) Деньги и операции с ними.
- 2) Планирование и управление финансами (включая формирование сбережений и рациональное расходование денежных средств; привлечение кредитов и управление задолженностью; принятие прочих финансовых решений).
- 3) Риск и доходность при операциях с денежными средствами.
- 4) Финансовые институты общества (включая вопросы прав и ответственности потребителей на финансовых рынках, а также осознание более широкой финансовой, экономической и социальной системы современного общества как ландшафта, на котором пролегает жизненный путь человека).

Особенностью зарубежных подходов к вопросам образования в сфере личных финансов и финансовой грамотности является то, что многие программы направлены на детей школьного возраста. Необходимость и

важность рационального финансового поведения разъясняются с самых юных лет, а начало самостоятельной жизни ассоциируется не с началом трудовой деятельности, а с началом участия в различных сберегательных программах и пенсионных планах.

Проблема интеграции финансового образования в существующие учебные программы актуальна для всех стран. Международные эксперты выделяют следующие основные причины, объясняющие необходимость такой интеграции:

- 1) Возможность охватить обучением в юном возрасте все слои населения независимо от социального и материального положения, что позволяет заложить основы знаний и навыков в масштабе целого поколения.
- 2) Стремительно растет доля учащихся, которые начинают принимать финансовые решения в более раннем возрасте (карманные деньги, расходы на мобильный телефон, Интернет и т. д.).
- 3) Именно в раннем возрасте закладываются не только основы культуры, но и стимулы к познанию и образованию на протяжении всей жизни.

Механизмы, позволяющие гармонично включить необходимые финансовые знания в программы обучения и образовательные стандарты, только формируются. При этом принципиально важными являются актуальность, простота и доходчивость подаваемой информации, ее связь с реальной жизнью и возрастными интересами обучаемых.

Для формирования необходимых знаний у учащихся требуется эффективная система подготовки квалифицированных кадров и мотивационные механизмы вовлечения в процесс обучения финансовой грамотности как учащихся, так и преподавателей.

Большой интерес имеет практика комплексного подхода к финансовому образованию по схеме «дети – родители – педагоги»,

предусматривающая одновременную работу на всех трех направлениях при формировании программ, мероприятий и информационно-образовательных продуктов. Указанная схема реализовывалась в Великобритании, Канаде, США, Австралии, Сингапуре, Бразилии.

Великобритания

Это одна из наиболее продвинутых стран в области финансовой грамотности. В стране действует около 500 программ национального или местного масштаба.

В Великобритании занятия, посвященные финансовому менеджменту домохозяйств, были факультативными. Предмет «Личные деньги» планируется сделать обязательным в государственных школах. С 7 до 11 лет ученики будут осваивать личные счета. С 11 до 14 лет в учебном плане – освоение информации о кредитных и дебетовых картах, займах, кредитах, основах экономики домашнего хозяйства.

Австралия

В Австралии финансовое образование в школе до 2005 года не имело государственной поддержки. Австралийская национальная структура (АНС) по обучению потребительской и финансовой грамотности была образована под покровительством тогдашнего Совета по образованию, занятости, обучению и молодежным делам при Совете министров лишь в 2005 году в ответ на неоднократно отмечаемую необходимость повышения финансовой компетентности австралийского потребителя. Одобрение Национальной структуры Советом министров ознаменовало начало осуществленной в 2008 году национальной интеграции образовательного процесса в части школьных учебных планов по формированию финансовой грамотности потребителя во всех штатах и на всех территориях в течение всех обязательных лет обучения (начиная от детского сада и до последнего (десятого) класса). Совершенствование Национальной структуры в 2011 году отразило как растущий международный интерес к вопросам финансового образования,

возникший в результате глобального финансового кризиса, так и изменения в образовательной политике Австралии, связанные с новой национальной повесткой дня для реформы образования.

Новая Зеландия

В Новой Зеландии принята национальная стратегия финансовой грамотности, которая включает в числе прочего и этический кодекс участника, предполагающий именно просветительскую, а не маркетинговую деятельность.



Рис. 2.1.1 Три уровня понятий финансовой грамотности, классифицированных по возможности усвоения и использования массовым потребителем⁵²

По мнению новозеландских экспертов, в системе финансовых знаний необходимо выделять по меньшей мере три уровня, требующие различных подходов (рис. 2.1.1):

⁵² По материалам презентации Дианы Кроссан «Financial Literacy New Zealand's Journey» на совещании экспертов по проблемам финансовой грамотности в представительстве Мирового банка в Москве, ноябрь 2012 г.

- *первый уровень* – это знания, которые могут и должны активно использоваться практически каждым человеком в своей повседневной жизни;
- *второй уровень* – это знания, потребность в которых может возникать у обычного гражданина только время от времени, и ему надо объяснить, где и как он может собрать информацию или получить консультацию по данной проблеме;
- *третий уровень* – это знания, которые с малой вероятностью могут быть освоены большинством граждан, так как они предполагают наличие специального углубленного образования. В части этих финансовых понятий задача образовательных программ может состоять только в том, чтобы сформировать у учащихся знание о существовании таких финансовых инструментов и понимание, к каким специалистам нужно обратиться при желании воспользоваться этими инструментами.

Франция

Во Франции некоммерческая ассоциация «Финансы и педагогика» («Центр научных исследований ведения бюджета и финансов») занимается финансовым образованием различных целевых групп по темам:

- ведение домашнего бюджета;
- управление личными финансами.

Учебные программы содержат тематические обзоры: деньги и взаимоотношения в семье, организация совместного управления семейным бюджетом, личные финансы, личное страхование, потребительское кредитование, финансовый план приобретения недвижимости, пенсионное планирование, наследование и передача собственности. В программы обучения могут также включаться разделы, посвященные фондовому рынку и инвестированию.

Ассоциация имеет партнерские отношения со многими образовательными учреждениями. Все программы проводятся бесплатно с участием или под контролем преподавателей. В них исключена какая-либо реклама и информация о конкретных финансовых учреждениях. Программы реализуются на двух уровнях: обучение преподавателей и их методическое сопровождение и обучение непосредственно студентов и школьников.

США

В США финансовая грамотность преподается во многих штатах не первое десятилетие, однако единой государственной программы не существует. Крупнейшим банкам и финансовым компаниям было предложено разработать программы по повышению финансовой грамотности, но требования к конкретному курсу устанавливает администрация штата. Курс по финансовой грамотности вводится в каждой школе по усмотрению администрации как отдельный предмет либо как часть другого курса, например, экономики или математики. Комиссия по финансовой грамотности и образованию координирует работу более 20 агентств.

Чехия

Министерством образования Чехии созданы стандарты финансовой грамотности – набор базовых понятий, в которых должен разбираться любой ученик начальной школы. На этой основе подготовлены пособия для средней и начальной школы.

На уроках по финансовой грамотности анализируется, например, сколько юный вкладчик может положить на счет и сколько потратить, чтобы не остаться с пустыми карманами. Дети решают, могут ли они позволить себе поехать с родителями в отпуск к морю или лучше провести лето на даче. Или обсуждается, где выгоднее покупать продукты: рядом с домом, где все дороже, или в гипермаркете за 15 км, а также как часто стоит пополнять холодильник и что конкретно покупать, чтобы ничего не пропадало. Дети

пишут свои нехитрые недельные бюджеты, решая, сколько записать в строку «Мороженое», а сколько – в строку «Мобильная связь». «Иногда мамы–папы просто недооценивают роль карманных расходов: даже скромные суммы помогают нашим детям научиться оперировать деньгами», – говорит автор учебника по финансовой грамотности Э. Скоржепова.

2.1.2.2 Государственная политика по повышению финансовой грамотности населения в России

В нашей стране повышение уровня финансовой грамотности населения, как и в ряде других стран, отнесено к одной из задач государственной внутренней политики.

Вопросами повышения финансовой грамотности населения занимается Министерство финансов Российской Федерации, реализуя проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Важным шагом для дальнейшего повышения уровня финансовой грамотности и развития финансового образования в нашей стране явилось принятие Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации ⁵³ (далее – «Стратегия»). В этом документе, во многом основанном на результатах Проекта Минфина России, определяется актуальность повышения уровня финансовой грамотности населения в международном контексте, констатируются факты, проблемы современного состояния финансовой грамотности в нашей стране, определяются стратегические цели и задачи по развитию финансовой грамотности и финансового образования, приоритетные целевые группы населения.

Необходимо отметить, к существующим проблемам Стратегия относит фрагментарный характер преподавания основ финансовой грамотности в

⁵³ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 года № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы».

образовательных организациях, нехватку доступных образовательных программ, квалифицированных преподавателей.

В качестве одной из приоритетных целевых групп Стратегия выделяет «целевую группу населения, составляющего потенциал будущего развития России, – обучающиеся образовательных организаций, профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования».

В Стратегии отдельно выделено образовательное направление, которое ставит задачи:

- дальнейшей разработки и внедрения образовательных программ повышения финансовой грамотности на всех уровнях образования (включая начальное, основное, среднее общее, среднее профессиональное, высшее);
- применения современных информационно-коммуникационных технологий для реализации соответствующих образовательных программ, в том числе с использованием дистанционных форм обучения;
- подготовки в необходимом количестве учителей, методистов, тьюторов, администраторов образовательных организаций;
- разработки, апробации и обновления программ повышения квалификации преподавателей, внедряющих в практику образовательные программы и материалы по вопросам повышения финансовой грамотности и др.

Помимо Минфина России, Банк России и некоторые другие органы государственной власти также участвуют в реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации, проводят отдельные программы, направленные на повышение уровня финансовой грамотности и развитие финансового образования.

В некоторых регионах, муниципальных образованиях, реализуются программы (самостоятельные или связанные с более масштабными

(федеральными) проектами, инициативами), направленные на повышение финансовой грамотности населения, которые могут проходить при участии финансовых организаций.

Минобрнауки России оказывает всестороннее содействие по внедрению образовательной компоненты «финансовая грамотность» на большинстве уровней общего и профессионального образования, а также в системе профессионального обучения, дополнительного образования.

Заинтересованность нашего государства в повышении финансовой грамотности и развитию финансового образования сегодня высока и находит понимание в образовательной сфере нашего общества как основного проводника этих знаний и навыков для сегодняшнего и будущих поколений.

Говоря о государственной политике по повышению финансовой грамотности и развитию финансового образования в нашей стране, необходимо отметить ожидаемое принятие новой концепции преподавания дисциплины «Обществознание» в Российской Федерации.⁵⁴

Разработка новой концепции преподавания обществознания является важным шагом с точки зрения интеграции финансовой грамотности в школьный предмет «Обществознание». Предполагается, что с принятием этой концепции, переработки в соответствии с ней учебно-методических материалов, школьники смогут на уроках обществознания в большей степени познавать необходимые стороны финансовой грамотности.

В ее проекте прямо говорится: «обучающиеся осваивают основные понятия финансовой грамотности, изучают устройство банковской, налоговой, пенсионной систем, системы страхования; осваивают способы разумного взаимодействия семьи с различными финансовыми институтами, знакомятся с правами потребителя финансовых услуг, учатся их защищать. Важно сформировать у обучающихся представления о ценности

⁵⁴ По состоянию на 1 ноября 2017 года ожидается принятие этой концепции. Ее проект размещен и обсуждался на портале Общественной экспертизы нормативных документов в области образования https://edu.crowdexpert.ru/concept_social

ответственного, грамотного поведения в сфере личных и семейных финансов, в том числе через ведение семейного бюджета».

Необходимо заметить, что сам факт подготовки этой концепции и включения в нее вопросов изучения финансовой грамотности в рамках обществознания является крайне необходимым для наших школьников. Такое решение целиком и полностью в русле целей и задач Проекта, и в большей степени обязывает педагогическое образование уделить внимание развитию соответствующих компетенций у преподавателей обществознания.

Основные дидактические единицы, подходы к содержанию финансовой грамотности, изложенные в проекте этой концепции, полностью отвечают методологии Проекта.

2.1.2.3 Финансовая грамотность как фактор повышения уровня жизни, финансовой безопасности граждан, повышения общественного благосостояния

Не зря в нашей стране, и во многих зарубежных государствах, повышение уровня финансовой грамотности населения относится к одной из важных задач, решаемой не только в масштабе отдельной страны, но и, порой, на уровне межгосударственного сотрудничества (вспомните Рекомендации ОЭСР по вопросам финансового образования в школах).

Повышение финансовой грамотности населения способствует повышению его уровня жизни, финансовой безопасности граждан, развитию экономики и повышению общественного благосостояния.

Особое внимание при этом уделяется формированию основ финансовой грамотности обучающихся в системе общего и профессионального образования, так как в ближайшем будущем именно им предстоит пополнить ряды работающих граждан, развивать и совершенствовать экономику страны, включая ее финансовую систему, стать основными потребителями финансовых услуг, передавать полученные знания и навыки следующим поколениям.

Во всей системе образования, где присутствует изучение финансовой грамотности, необходимо сформировать базовые навыки финансовой грамотности и принятия финансовых решений, акцентировать внимание на сложности в выстраивании финансовых отношений человека с банками, страховыми компаниями и другими финансовыми институтами, которые могут сопровождать неискушенного пользователя. Важно научить распознавать случаи финансового мошенничества (свершившихся и потенциальных) и дать рекомендации к противодействию им, защиты своих интересов на правовой основе.

2.1.2.4 Миссия, задачи, результаты проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Как уже отмечалось ранее, Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», является ключевым глобальным проектом в области финансовой грамотности, реализуемым в нашей стране.

Проект основывается на международном опыте и основной целью определяет повышение финансовой грамотности российских граждан (особенно учащихся школ и высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнями доходов), содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

К основным задачам Проекта отнесены:

1. Разработка и начало реализации среднесрочной национальной Стратегии повышения финансовой грамотности населения на основе оценки уровня финансовой грамотности населения и эффектов пилотируемых программ.

2. Создание устойчивых институциональных механизмов реализации программ повышения финансовой грамотности на федеральном и региональном уровнях с участием органов исполнительной власти, учебных заведений, неправительственных организаций, финансового сектора.
3. Создание кадрового потенциала в области реализации программ повышения финансовой грамотности на федеральном и региональном уровнях.
4. Разработка, тестирование и распространение образовательных программ и инструментов повышения финансовой грамотности, используя институты и каналы как формального, так и неформального образования учащихся школьного возраста, студентов и взрослых.
5. Создание системы эффективных и доступных информационных ресурсов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг, проведение масштабной информационной кампании; разработка, тестирование и распространение широкого спектра информационных материалов по защите прав потребителей финансовых услуг.
6. Поддержка на конкурсной основе широкий круг инициатив «снизу», направленных на повышение финансовой грамотности, развитие финансового образования и повышение защиты прав потребителей финансовых услуг.
7. Обеспечение укрепления потенциала органов государственного управления и негосударственного сектора в сфере защиты прав потребителей в сфере финансовых услуг, включая повышение квалификации кадров, улучшение состояния дел с раскрытием и доступным представлением информации участниками финансовых рынков и взаимодействие с организациями частного сектора.

8. Проведение комплексной масштабной оценки и организация мониторинга уровня финансовой грамотности и финансового поведения населения.

Масштабность Проекта, его значение для повышения уровня финансовой грамотности россиян, колоссальные предварительные результаты трудно переоценить.

Представьте, что только для организации обучения финансовой грамотности в общеобразовательных школах в рамках Проекта были разработаны и адаптированы более 70 учебно-методических пособий (входящих в комплекты для разных классов), базирующиеся на единых методологических подходах, также выработанных в рамках Проекта⁵⁵, согласующихся с международным опытом, задачами и возможностями российской образовательной системы. Многие из этих учебно-методических пособий будут представлены далее в качестве рекомендованных для организации обучения финансовой грамотности.

В рамках Проекта разработаны тысячи учебных, учебно-методических, просветительских, научно-популярных материалов для всей системы образования, для просветительских целей, включая различные возрастные, профессиональные и даже гендерно-профессиональные группы (например, женщин–предпринимателей!) Это – материалы на бумажных и электронных носителях, в том числе брошюры и плакаты, и видеофильмы, и даже компьютерные игры!

Кроме того, проводятся качественные исследования, аналитические, экспертные работы, призванные содействовать в появлении фундаментальных программ, концепций, направленных на повышение уровня финансовой грамотности, развитие финансового образования, защиту прав потребителей финансовых услуг.

⁵⁵ Именно на содержание этих комплектов во многом опирается педагогическая методика преподавания финансовой грамотности школьникам, излагаемая в настоящем Учебном пособии.

И, наконец, в рамках Проекта по всей стране проведены и продолжают организовываться множество образовательных, просветительских, экспертных мероприятий, связанные в том числе с подготовкой и повышением квалификации специалистов, в первую очередь педагогов, в сфере финансовой грамотности.

Для внедрения и развития финансовой грамотности в российском образовании в рамках Проекта созданы и функционируют:

- федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования (в структуре НИУ ВШЭ);
- федеральный сетевой методический центр для повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов (экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова).

Более того, сам Проект, создаваемая им активная творческая среда, вовлеченность в его реализацию сотен учебных, научных, исследовательских, коммуникационных и иных организаций, органов государственного и муниципального управления, а через них – тысяч, десятков тысяч специалистов, экспертов, преподавателей, школьников и студентов, различных территорий, регионов Российской Федерации, способствует укоренению финансовой грамотности в нашей стране как неотъемлемого элемента жизнедеятельности практически любого из нас, как органичной части общекультурных компетенций современного человека.

Проект Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» сегодня продолжается и приобщение студентов педагогических направлений подготовки к преподаванию финансовой грамотности своим будущим ученикам – это тоже часть Проекта.

§ 2.1.3 Педагогические подходы в обучении финансовой грамотности

При обучении финансовой грамотности необходимо применять известные педагогические подходы, сочетая их, используя, в частности:

- 1) Системно-деятельностный, практико-ориентированный методы.
- 2) Межпредметный метод.
- 3) Метапредметный метод.

2.1.3.1 Системно-деятельностный, практико-ориентированный подходы в обучении финансовой грамотности

Системно-деятельностный подход – педагогический метод, в рамках которого учащиеся являются активными участниками учебного процесса.

Вовлекать обучающихся в учебный процесс необходимо используя различные интерактивные формы обучения, включая семинарские занятия, дискуссии, деловые игры, практикумы, проектную деятельность.

Практико-ориентированный подход – педагогический метод, целью которого является формирование у обучающихся умений, востребованных в практической деятельности.

Применительно к обучению финансовой грамотности практико-ориентированный подход призван формировать умения рационального финансового поведения, способствовать выработке навыков грамотного потребления финансовых услуг.

Сочетая системно-деятельностный и практико-ориентированные подходы в обучении финансовой грамотности, важно использовать актуальные для обучающихся и их родителей, через которых, в первую очередь школьники, формируют основы финансового поведения, учебные материалы, например, о том, как рационально управлять бюджетом семьи, как защитить свои интересы при использовании финансовых услуг, как минимизировать тот ущерб благосостоянию семьи, который могут нанести экономический кризис, инфляция, финансовые мошенничества.

Необходимо отметить важность совместного применения различных форм обучения: как лекций, так и интерактивных занятий.

В рамках использования интерактивных форм необходимо вовлекать учащихся в подготовку проектов на заданную финансовую тему, способствующую выработке у них исследовательских компетенций.

В тоже время, помимо исследовательских компетенций, в проектной деятельности формируются навыки практической деятельности.

Проекты по финансовой грамотности, подготовленные учащимися, могут быть персональными (индивидуальными) и коллективными (групповыми).

Индивидуальный проект призван вырабатывать у учащегося навыки самостоятельной работы и комплексного подхода к решению задач, персональной ответственности за результаты деятельности.

Групповой проект формирует у учащихся навыки работы в коллективе, эффективного распределения обязанностей и сотрудничества.

Преподавание финансовой грамотности должно строиться на исследовательском процессе, постановке и решении поставленных перед обучающимися вопросов.

2.1.3.2 Выявление и использование учителем межпредметных связей в процессе обучения финансовой грамотности для повышения эффективности учебного процесса

Межпредметные связи являются категорией, описывающей связи между объектами, явлениями и процессами реальной действительности, нашедших свое отражение в содержании, формах и методах учебно-воспитательного процесса.

Установление межпредметных связей представляет возможность более полного и комплексного образования учащихся и формирования у них познавательной активности.

Выявление и использование педагогом межпредметных связей в процессе обучения финансовой грамотности способствует формированию целостной системы знаний у учащихся, развитию системного мышления, основанного на приобретенных знаниях, умениях и навыках.

Финансовая грамотность напрямую связана, вовлечена в разделы «экономика» и «право» предмета «Обществознание», отчасти является содержанием разделов, связанных с изучением различных социальных отношений и институтов.

Финансовая грамотность также непосредственно связана, содержится в предметах «Экономика» и «Право» (в тех профильных школах, классах, где они изучаются как самостоятельные дисциплины). Кроме того, изучение финансовой грамотности предполагает связи с предметами «История», «Математика», «География», «Информатика», а также с изучением иностранных языков и даже «Литературы».

Так, с точки зрения изучения финансовой грамотности интересна взаимосвязь обществознания (экономики) и истории. История позволяет изучить финансово-экономические процессы в привязке их к конкретным историческим периодам, которые в свою очередь, имеют определенные социально-культурные характеристики.

При изучении истории возможно проводить анализ политических ситуаций, имевших место в те или иные периоды в разных странах, давать оценку их влияния на экономическую жизнь этих стран, финансовое поведение различных социальных групп, отдельных людей (индустриализация в СССР, Великая депрессия в США и пр.)

При изучении финансово-экономических терминов, которые зачастую носят иностранное происхождение, прослеживаются связи с иностранными языками, в процессе изучения которых также возможно использовать материалы, имеющие отношения к финансовой грамотности.

Интересна взаимосвязь финансовой грамотности с литературой, так как в современных и классических литературных произведениях достаточно примеров поведения, связанных с финансовыми отношениями.

Финансовая грамотность имеет взаимосвязь с экономической географией, описывающей экономические особенности определенных регионов, а также с физической географией описывающей особенности географического положения, природных условий, социальной структуры региона. В основе многих экономических проблем современного общества лежат географические закономерности.

Очевидна связь финансовой грамотности с математикой, так как курс финансовой грамотности предполагает решение экономических (финансовых) задач, построение и анализ графиков самых разнообразных типов.

Финансовая грамотность связана и с предметом «Информатика». Знания, полученные учащимися в рамках этого предмета, позволяют работать с большими объемами статистической информации, строить и анализировать таблицы, диаграммы, графики, моделировать финансово-экономические процессы.

Межпредметные связи позволяют успешно работать над формированием финансовой культуры и выработкой навыков грамотного финансового поведения.

2.1.3.3 Метапредметный подход в обучении финансовой грамотности

В обучении финансовой грамотности представляется важным применение метапредметного подхода, который призван обеспечить целостность и системность повышения уровня финансовой грамотности, разнообразность технологий обучения, преемственность содержания обучения, взаимосвязь основного и дополнительного образования. В рамках метапредметного подхода предполагается, что обучающиеся не только

овладевают знаниями, но и осваивают универсальные способы действий с этими знаниями. Метапредметный подход стимулирует развитие мыслительной, рефлексивной деятельности, аналитических навыков учащихся.

Метапредметный подход к результатам обучения предполагает приобретение учащимися универсальных учебных действий, применимых как в рамках образовательного процесса, так и в реальных жизненных ситуациях. Применение метапредметного подхода предполагает умение работать с понятиями, изучать информацию, понимать схемы и условия задачи, моделировать объект задачи, конструировать способ ее решения и т. д.

Метапредметный подход включает: планирование учебно-познавательной деятельности; изучение обобщенных законов; построение алгоритма; работу в коллективе; самооценку собственной деятельности.

Учащиеся обучаются анализировать изучаемый материал по следующему плану:

1. Постановка целей и задач.
2. Определение объектов, величин, процессов, явлений и их взаимосвязанности.
3. Определение средств для описания объектов исследования – законы, теории, модели.
4. Определение объектов для применения знаний и учений.
5. Определение классификаций, существующих в теме, с указанием признаков классификации.
6. Моделирование своей деятельности с целью решения познавательных и практических задач.
7. Умения вести самонаблюдение, самооценку, самоконтроль в ходе коммуникативной деятельности.
8. Проведение исследований.
9. Получение обратной связи.

10.Проведение промежуточного контроля.

11.Проведение мероприятий по самоконтролю и самооценке в соответствии с результатами регулятивных, коммуникативных и познавательных действий.

Таким образом, применение метапредметного подхода позволит учащимся: систематизировать знания, формировать способности работать с понятиями, формировать собственную позицию, находить способы решения задач.

Метапредметные результаты изучения финансовой грамотности включают три группы универсальных учебных действий: *регулятивные, познавательные и коммуникативные.*

Регулятивные универсальные учебные действия – это:

- умение самостоятельно определять цели своего обучения, ставить и формулировать для себя новые задачи в учебе и познавательной деятельности, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности;
- умение самостоятельно планировать пути достижения личных финансовых целей, в том числе альтернативные, осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения финансовых задач;
- умение соотносить свои действия с планируемыми результатами, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата, определять способы действий в рамках предложенных условий и требований, корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией;
- формирование навыков принятия решений на основе сравнительного анализа финансовых альтернатив, планирования и прогнозирования будущих доходов и расходов личного бюджета, навыков самоанализа.

Познавательные универсальные учебные действия – это:

- умение определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы на примере материалов данного курса;
- умение создавать, применять и преобразовывать знаки и символы, модели и схемы для решения задач данного курса;
- умение находить и приводить критические аргументы в отношении действий и суждений другого; спокойно и разумно относиться к критическим замечаниям в отношении собственного суждения, рассматривать их как ресурс собственного развития.

Коммуникативные универсальные учебные действия – это:

- способность осуществлять деловую коммуникацию как со сверстниками, так и со взрослыми (как внутри образовательной организации, так и за ее пределами), подбирать партнеров для деловой коммуникации исходя из соображений результативности взаимодействия, а не личных симпатий;
- формирование и развитие компетентности в области использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ-компетенции), навыков работы со статистической, фактической и аналитической финансовой информацией;
- способность координировать и выполнять работу в условиях реального, виртуального и комбинированного взаимодействия.

§ 2.1.4 Общие требования и практические рекомендации к организации обучения финансовой грамотности⁵⁶

Излагаемый материал основан на применении подходов, реализуемых в рамках Проекта Минфина России, в частности, предполагается для обучения школьников финансовой грамотности реализовывать дополнительные образовательные программы, используя для их проведения созданные в рамках Проекта учебно-методические комплекты. В случае, если школа, организация среднего профессионального образования не проводит такие дополнительные занятия, а осуществляет обучение финансовой грамотности только в рамках предмета «Обществознания», частичное применение изложенных в данном и других параграфов методов (принципов, требований), применение учебно-методических комплектов в основном учебном процессе, будет способствовать наилучшему усвоению обучающимися финансовой грамотности.

2.1.4.1 Теоретические основы

При подготовке и проведении обучения финансовой грамотности, педагог должен использовать следующие положения теории обучения:

- усвоение обучающимися теоретических знаний и соответствующих им умений происходит при решении учебных задач (решение таких задач позволяет обучающимся усваивать нечто общее, еще до усвоения его частных проявлений);
- в школьном обучении необходим метод введения детей в ситуацию учебных задач;
- первоначально педагог должен организовывать коллективную учебную деятельность (обучающие дискуссии), а затем создавать

⁵⁶ На основе результатов Контракта FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования», реализованного в рамках проекта Минфина России.

условия для постепенного ее превращения в индивидуальную;

- в ходе образовательной деятельности должна осуществляться корректирующая рефлексия, которая позволит учащимся закрепить освоенный способ.

С учетом вышеизложенного в ходе учебной деятельности учащиеся в первую очередь должны решать практические финансовые задачи (не только арифметические, но и задачи как задания). Именно для решения такого рода задач учащиеся осваивают необходимую теорию. Теория изучается в том объеме, который необходим для решения финансовых задач данного типа. Для учащихся такая технология обучения позволяет активно участвовать в образовательной деятельности и по-настоящему присваивать определенные финансовые умения.

2.1.4.2 Принципы и подходы к организации обучения финансовой грамотности в общеобразовательной школе

Необходимо руководствоваться следующими принципами и подходами:

1. Усвоение материала учащимися осуществляется в зависимости от возраста учащихся, их особенностей и интеллектуальных возможностей.
2. Характер и уровень сложности решаемых на уроках задач находится в прямой зависимости от характера практических задач, с которыми учащимся приходится иметь дело в повседневной жизни.
3. Методические материалы и *материалы для родителей* ⁵⁷ выстраиваются в единой логике, чтобы дети с родителями могли обсуждать исследуемые на занятиях проблемы.
4. Учебно-методические комплекты носят матричный характер:

⁵⁷ В учебно-методические комплекты, разработанные в рамках Проекта Минфина России, входят и материалы для родителей, которые также предлагается использовать и педагогам.

- по *содержательной линии* они разработаны в логике *концентрического расширения* материала по определенной теме, что обеспечит преемственность обучения в последующих классах, с одной стороны, и возможность построения *индивидуальной траектории обучения* – с другой;
- по *уровневой линии* они собраны в комплекты, формируя целостную программу повышения финансовой грамотности для определенного уровня образования.

Матричный подход положен и в основу цифровых образовательных ресурсов (ЦОР). Такие ресурсы предполагается в рамках Проекта объединить в единый интернет-сайт с выделением страниц, адресованных учащимся определенных классов и структурированных по темам учебного курса финансовой грамотности.

Для достижения положительного результата преподавания основных компонентов финансовой грамотности в общеобразовательных школах, педагогам необходимо сосредоточиться на формировании у учащихся базовых знаний, умений и навыков финансовой грамотности. При этом, педагог должен сформировать у учащихся устойчивое представление о финансах, как объекте с многомерной и сложной структурой, основанной на законах экономики, управления и юриспруденции. В тоже время, получая должные знания и умения в области финансовой грамотности учащиеся получают возможности в будущем принимать правильные и эффективные решения в области как семейного бюджета, так и бизнеса. Особое внимание необходимо уделять возможным случаям финансового мошенничества. Важными вопросами являются изменения финансовых продуктов под влиянием изменяющейся нормативно-правовой базы и новых технологий.

Для педагогов важным элементом работы с программой повышения финансовой грамотности является умение работать с исходными данными по финансовым продуктам (учебные пособия, методические рекомендации,

средства массовой информации, сайты регуляторов и финансовых компаний).

В процессе повышения финансовой грамотности особое место занимают решение практико-ориентированных задач и кейсов, организация деловых игр, анализ реальных ситуаций, мастер-классы от практиков финансового рынка (по возможности).

Учебный процесс повышение финансовой грамотности должен строится на основе продуктивных методов, рассчитанных на самостоятельную поисковую деятельность учащихся:

1. Работа с документами, презентациями, информацией в средствах массовой информации, интернете.
2. Раскрытие учителем сущности финансовых продуктов через изложение конкретных положений.
3. Организация исследований учащимися.

Обязательно использование исследовательского метода, метода наглядности (работа со структурированными данными), практического метода (подготовка докладов и проектов), анализа, синтеза информации и сравнения.

Главным элементом учебного процесса являются знания. Учащиеся должны овладевать знаниями при помощи следующих категорий: факт, процесс (последовательная смена состояний в развитии) и явления (общие факты безотносительно к конкретным событиям).

В преподавании финансовой грамотности важно применять такие формы учебного процесса, как групповые и индивидуальные проекты, практикумы, кейсы, расчетные задачи с опорой на актуальную практику, близкой целевой группе.

2.1.4.3 Ступени обучения школьников и соответствующее распределение учебно-методических комплектов (1-4 классы, 5-7 классы, 8-9 классы и 10-11 классы)

Воплощение *концепции концентрического наращивания знаний* требует обеспечения на каждой ступени обучения расширения и углубления знаний, полученных учащимися ранее (на понятийном уровне, соответствующем их возрасту). Для реализации такого подхода к преподаванию все понятия и знания, необходимые для формирования первичных умений осознанного и рационального финансового поведения, должны на элементарном уровне постепенно вводиться уже на начальной и основной ступенях образования. В старшей школе эти понятия будут систематизированы и разделены на соответствующие модули, изучение которых в совокупности и сформирует финансовую культуру учащегося, достаточную для самостоятельного выбора им рациональной финансовой линии поведения во взрослой жизни.

На разных ступенях обучения предлагаются учебные курсы финансовой грамотности длительностью 8, 16 и 34 ч (1 занятие в неделю). При этом у образовательной организации есть возможность разделить этот учебный курс на 2 года.

Таким образом, *на начальной ступени* обучение может проводиться в 3 и/или 4 классах. Контроль знаний учащихся на этом этапе будет заключаться в написании соответствующих тестов и проведении контрольно-диагностических работ, которые будут разработаны в рамках выполнения данного задания.

На основной ступени предлагается 2 курса (один курс – для 5–7 классов, второй курс – для 8–9 классов) длительностью 16 и 34 ч соответственно. Такое разделение предусмотрено общностью и близостью психологического развития детей 5–7 и 8–9 классов. При этом необходимо учитывать различный уровень подготовки детей одного возраста в различных школах.

Особенности возрастного интервала учащихся должны найти отражение и в подаче учебного материала: в отличие от учащихся 8–9 классов, уже более подготовленных к восприятию достаточно серьезного текста, учащиеся 5–7 классов (как и начальной школы) легче усваивают информацию, сопровождающуюся наличием существенного иллюстративного ряда. Контроль знаний на этой ступени будет заключаться в написании соответствующих тестов и проведении контрольно-диагностических работ с использованием цифровых образовательных ресурсов.

Организация преподавания курса в 10–11 классах предполагает структурирование материала в форме 7 (семи) модулей, изучение которых обеспечит получение широкого спектра финансовой информации по вопросам, наиболее интересующим молодых людей в этом возрасте. По итогам изучения каждого модуля учащимся будет предложено выполнить проект, требующий осознанного выбора стратегии поведения при решении финансовых проблем определенного типа.

2.1.4.4 Формы уроков (занятий)

В ходе организации учебной деятельности должны использоваться различные формы уроков (занятий):

- 1) *Урок–лекция*: основная задача педагога – рассказать о проблемах, с которыми учащийся будет иметь дело в будущем или уже встречается сейчас, объяснить, к чему может привести незнание элементарных основ финансовой грамотности.
- 2) *Урок–планирование*: основная задача урока (вернее, его части, посвященной планированию) – определить, что именно необходимо знать для решения практических задач определенного типа, и спланировать изучение данного материала. Главное – научить учащихся ставить цели и планировать их достижение.

- 3) *Урок–практикум*: данный урок может осуществляться в форме индивидуальной и групповой работы; назначение – отработка практических умений и самостоятельное решение поставленной практической задачи.
- 4) *Урок–игра*: данный урок осуществляется в форме моделирования какой-либо жизненной ситуации с целью отработать модели поведения в подобных ситуациях, приобрести опыт такого рода деятельности.
- 5) *Урок–семинар*: назначение семинара – обсуждение каких-либо сложных проблем, связанных с поведением в сфере финансов, формулирование и высказывание учащимися собственного мнения.
- 6) *Урок–контроль*: назначение – проверка освоенных знаний и умений и при необходимости их коррекция.

2.1.4.5 Оценивание результатов обучения

Главной задачей осуществления оценки результатов обучения является выявление того, что осталось непонятым, не изученным в ходе обучения, и на этой основе проведение корректировки обучения. Проведение итоговой аттестации позволяет в целом оценить качество обучения и то, насколько разработанное содержание соответствует познавательным способностям учащихся.

Оценка может осуществляться в форме:

- 1) *Текущего контроля* (на семинарских и практических занятиях). Текущий контроль проверяет конструктивность работы учащегося на занятии, степень активности в решении практических задач.
- 2) *Промежуточного контроля* (в заключение изучения раздела или модуля). Текущий контроль проверяет степень освоения знаний и умений по значительному кругу вопросов, объединенных в одном разделе (модуле). Важнейшая задача – выявить у учащихся умение решать практические задачи, знание способов действий по изученным финансовым проблемам. Промежуточный контроль

может осуществляться посредством использования таких типов заданий:

- *тематический тест* (проверяет усвоение предметных знаний по данному разделу (модулю), формулируется в виде вопроса с несколькими вариантами ответа);
- *тематические задания* (проверяют усвоение предметных знаний и формирование умений), формулируются в виде заданий с открытым ответом);
- *практические мини-задачи* (проверяют овладение умениями и компетентностями в изучаемой области финансовой грамотности); формулируются в виде описания практической жизненной ситуации с указанием конкретных жизненных обстоятельств, в которых учащимся необходимо найти решения, используя освоенные знания и умения).

3) *Итогового контроля* (по результатам изучения całego курса).

Итоговый контроль проверяет, насколько учащиеся научились реально действовать в финансовой сфере (сформированная компетентность, навыки). Может осуществляться в форме имитационно-ролевой или деловой игры. Игра позволит смоделировать конкретную финансовую ситуацию (или комплекс ситуаций), в которой учащийся реально может применить все знания, умения и компетенции, освоенные в ходе обучения. Также итоговый контроль может осуществляться в форме контрольной работы, включающей различные типы заданий.

2.1.4.6 Дополнительные рекомендации для педагога (наглядные материалы, электронные сетевые ресурсы, использование примеров)

При проведении занятий по финансовой грамотности целесообразно сочетать использование *традиционных наглядных материалов*,

иллюстрирующих отношения в финансовой сфере (в том числе в печатной форме, а также с помощью проекционного оборудования, на компьютерах) с электронными сетевыми ресурсами, каталогами, калькуляторами (пенсионными, кредитными и мн. др.), интернет-порталами (способствующих формированию активного пользователя цифровых услуг, усиленно развивающихся в финансовой сфере и в экономике в целом, в том числе при взаимодействии между гражданином и государством).

Несмотря на то, что основная масса операций в финансовой системе сегодня осуществляется в бездокументарной (электронной) форме – денежное обращение и расчеты, торговля ценными бумагами, предоставление кредитов и займов и др. – использование некоторых наглядных материалов придаст живость учебному процессу и будет способствовать лучшему усвоению материала, приобретению некоторых навыков. В частности, можно использовать бланки некоторых договоров, страховых полисов, выписок со счетов депо, из реестра владельцев ценных бумаг, иллюстраций наличных денежных знаков (особенно при изучении истории возникновения денежной системы и финансового рынков).

В тоже время использование материалов в бумажной или электронной форме нужно сочетать с демонстрацией и применением электронных сетевых ресурсов.

В целях прививания обучающимся норм «здорового», «рационального финансового поведения», в учебном процессе необходимо использовать *примеры из жизнедеятельности известных и/или авторитетных для целевой группы обучающихся личностей*. При этом необходимы и примеры достойного поведения богатых и сверхбогатых людей (занимающихся социально значимой благотворительностью, завещающих свои состояния не в пользу наследников, а на развитие наук, искусств, исследований и т.п.) Кроме того, будут уместны и конкретные антипримеры нерационального финансового поведения, которые могут привести даже к угрозе жизни, здоровью и гибели людей.

§ 2.1.5 Методическое обеспечение преподавания финансовой грамотности⁵⁸

Как упоминалось выше, в целях обучения школьников финансовой грамотности в рамках Проекта разработаны, апробированы и изданы учебно-методические комплекты, покрывающие все уровни обучения финансовой грамотности в общеобразовательной школе. Об их составе, некоторых особенностях и вопросах применения в учебном процессе пойдет речь далее.

2.1.5.1 Учебно-методические комплекты для общей школы

Учебно-методические комплекты представлены для обучения учащихся 1-4, 5-7, 8-9 и 10-11 классов.

Учебно-методический комплект для каждой целевой группы обучающихся включает:

- учебную программу;
- учебное пособие для учащихся;
- методическое пособие для учителя;
- контрольные измерительные материалы (КИМы);
- материалы для родителей.

Дополнительно разработаны учебно-методическими комплекты для 10-11 классов юридического, экономического и математического профиля. Кроме того, для обучающихся 10-11 классов общеобразовательных школ математического профиля создан инновационный цифровой образовательный ресурс (ЦОР) в формате программного продукта, а для модулей, подлежащих изучению в 10-11 классах обычных общеобразовательных школ – технические задания для ЦОР.

⁵⁸ На основе результатов Контракта FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования», реализованного в рамках Проекта.

Учебно-методические комплекты были изданы в издательстве «ВИТА-ПРЕСС», начиная с 2014 года, а некоторые из них в дальнейшем выдержали дополнительные издания, в том числе дополненные и переработанные.

Далее представлен перечень учебно-методических материалов, вошедших в учебно-методические комплекты⁵⁹:

1. Учебное пособие для 1–4 классов. Автор Г.Д. Гловели.
2. Учебное пособие для 5–7 классов. Автор И.В. Липсиц.
3. Учебное пособие для 8–9 классов. Авторы И.В. Липсиц, О.И. Рязанова.
4. Учебное пособие для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор А.П. Киреев.
5. Учебное пособие для 10–11 классов (юридический профиль). Автор Е.А. Абросимова.
6. Учебный модуль «Банки – чем они могут быть вам полезны в жизни» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Авторы В.М. Солодков, В.Ю. Белоусова.
7. Учебный модуль «Риски в мире денег – как защититься от разорения» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор С.Н. Смирнов.
8. Учебный модуль «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор С.М. Меншиков.
9. Учебный модуль «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор Л.А. Тюгай.
10. Учебный модуль «Собственный бизнес: как создать и не потерять» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор И.В. Липсиц.
11. Учебный модуль «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор А.П. Архипов.
12. Учебный модуль «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду» для 5–7 классов. Автор А.П. Архипов.
13. Учебный модуль «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду» для 8–9 классов. Автор А.П. Архипов.
14. Учебный модуль «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду» для 10–11 классов общеобразовательных школ (углубленный уровень). Автор А.П. Архипов.

⁵⁹ Непосредственно выходные данные изданных учебно-методических материалов можно узнать на сайте издательства «ВИТА-ПРЕСС» – <http://www.vita-press.ru>

15. Учебный модуль «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду» для 10–11 классов (юридический профиль). Автор А.П. Архипов.
16. Учебная программа для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор Е.Б. Лавренова.
17. Учебная программа для 10–11 классов (юридический профиль). Автор Е.А. Абросимова.
18. Учебная программа для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Банки – чем они могут быть вам полезны в жизни». Авторы В.М. Солодков, В.Ю. Белоусова.
19. Учебная программа для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Риски в мире денег – как защититься от разорения». Автор С.Н. Смирнов.
20. Учебная программа для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов». Автор С.М. Меньшиков.
21. Учебная программа для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата». Автор Л.А. Тюгай.
22. Учебная программа к модулям «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду». Автор А.П. Архипов.
23. Учебная программа для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду». Автор А.П. Архипов.
24. Методическое пособие для 5–7 классов. Автор И.В. Липсиц.
25. Методическое пособие для 8–9 классов. Авторы И.В. Липсиц, О.И. Рязанова.
26. Методическое пособие для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор Е.Б. Лавренова.
27. Методическое пособие для 10–11 классов (юридический профиль). Автор Е.А. Абросимова.
28. Методическое пособие для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Банки – чем они могут быть вам полезны в жизни». Авторы В.М. Солодков, В.Ю. Белоусова.
29. Методическое пособие для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Риски в мире денег – как защититься от разорения». Автор С.Н. Смирнов.
30. Методическое пособие для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов». Автор С.М. Меньшиков.
31. Методическое пособие для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата». Автор Л.А. Тюгай.
32. Методическое пособие к модулям «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду». Автор А.П. Архипов.

33. Материалы для родителей для 5–7 классов. Автор И.В. Липсиц.
34. Материалы для родителей для 8–9 классов. Авторы И.В. Липсиц, О.И. Рязанова.
35. Материалы для родителей для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор Е.Б. Лавренова.
36. Материалы для родителей к модулям «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду». Автор А.П. Архипов.
37. Материалы для родителей для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Банки – чем они могут быть вам полезны в жизни». Авторы В.М. Солодков, В.Ю. Белоусова.
38. Материалы для родителей для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов». Автор С.М. Меньшиков.
39. Материалы для родителей для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата». Автор Л.А. Тюгай.
40. КИМ для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор Е.Б. Лавренова.
41. КИМ для 10–11 классов (юридический профиль). Автор Е.А. Абросимова.
42. КИМ для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Банки – чем они могут быть вам полезны в жизни». Авторы Солодков, В.Ю. Белоусова.
43. КИМ для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов». Автор С.М. Меньшиков.
44. КИМ для 10–11 классов общеобразовательных школ к модулю «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата». Автор Л.А. Тюгай.
45. КИМ к модулям «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду». Автор А.П. Архипов.
46. КИМы к модулю «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду» для 10–11 классов общеобразовательных школ. Автор А.П. Архипов.
47. Учебное пособие для 1–4 классов. Автор С.Н. Федин.
48. Учебное пособие для 10–11 классов (математический профиль). Автор Г.Г. Канторович.
49. Информационные материалы для родителей по финансовым терминам, используемым в банковской сфере. Автор Ю.Г. Егорова

Все учебно-методические материалы находятся во взаимосвязи, объединены единым методологическим и теоретическим подходом.

Учебно-методические материалы для обучения финансовой грамотности учащихся школ-интернатов, воспитанников детских домов, а также студентов организаций среднего профессионального образования будут рассмотрены отдельно.

2.1.5.2 Учебные пособия для учащихся

Центральным элементом в учебно-методических материалов является учебное пособие для учащихся. Учебное пособие имеет следующие особенности:

- каждая тема начинается с описания жизненных ситуаций, с которыми встречаются учащиеся (или будут иметь дело в ближайшем будущем);
- описание теоретического материала осуществляется в объеме, необходимом для решения практических задач данного типа;
- описание и характеристика каких-либо финансовых систем, механизмов, объектов даются максимально доступным и понятным языком для учащихся соответствующего возраста;
- используется значительное количество схем, таблиц, алгоритмов для более четкого и логического представления материала;
- в содержание учебного пособия вводятся тематические герои, которые делают изучение финансовой грамотности интересным и доступным;
- приводятся примеры решения практических задач для пояснения способа решения этих задач в подобных ситуациях;
- даются практические задачи для закрепления (тренировки сформированных умений).

2.1.5.3 Методические пособия для учителя

Методическое пособие для учителя является достаточно важным элементом в системе учебно-методического комплекта (УМК). Задача

методического пособия – системно, доступным языком объяснить учителю, как именно необходимо организовывать учебную деятельность учащихся, чтобы сформировать у них основы финансовой грамотности.

В методическом пособии для учителя выделяются следующие компоненты:

- учебная программа (включающая цели образовательной деятельности; планируемые результаты; календарно-тематическое планирование с указанием форм уроков; характеристика дидактических единиц (т. е. понятий, умений и компетенций, осваиваемых учащимися) по разделам или темам);
- общая характеристика методики обучения (с описанием различных форм уроков и особенностей их проведения);
- общая характеристика методики и критериев оценивания учебных достижений учащихся;
- объяснение методики проведения конкретных уроков по изучаемым темам (с примерами сценариев уроков);
- объяснение способов решения заданий контрольно-измерительных материалов;
- контрольные работы по модулям (с методикой их проведения и методикой оценки учебных достижений учащихся).

Каждое методическое пособие имеет свою специфику в зависимости от возраста учащихся, на который ориентируется данный УМК. В связи с этим в методических пособиях будут различия по формам и методам организации учебной деятельности.

2.1.5.4 Материалы для родителей

Еще одним структурным элементом системы являются информационные и просветительские материалы, направленные на популяризацию и широкое продвижение разрабатываемых дополнительных образовательных программ среди педагогических и административных

работников, родителей, а также других заинтересованных участников процесса формирования финансовой грамотности школьников. Без реализации такого компонента добиться высокой конечной результативности крайне трудно, так как родители не смогут стать активными участниками процесса в силу собственной низкой финансовой грамотности.

Основные выводы:

1. Финансовая грамотность – неотъемлемая характеристика современного человека, рассматриваемого как функционально грамотную социализированную личность.
2. Финансовая грамотность, умение ее преподавать является составляющей общекультурных, профессиональных компетенций педагога общеобразовательной школы (с учетом предметного профиля).
3. Учитель должен являться носителем норм рационального финансового поведения.
4. Финансовая грамотность является фактором повышения уровня жизни, финансовой безопасности граждан, повышения общественного благосостояния.
5. В России формируется и активно проводится государственная политика по повышению финансовой грамотности населения. Проект «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» является ключевым государственным проектом в нашей стране по повышению уровня финансовой грамотности, среди прочего обеспечивающего внедрение обучения финансовой грамотности на всех необходимых уровнях общего и профессионального образования. Проект основывается на потребностях российского общества и учитывает передовой международный опыт.

6. В обучении финансовой грамотности применяются все основные педагогические подходы, в первую очередь, системно-деятельностный, практико-ориентированный, а также межпредметный и метапредметные методы.
7. Системно-деятельностный подход в сочетании с практико-ориентированным подходом при обучении финансовой грамотности заключается в использовании практических, актуальных материалов, заданий с вовлечением учащихся в учебный процесс с помощью интерактивных форм обучения.
8. Важно выявление и использование учителем межпредметных связей в процессе обучения финансовой грамотности (история, экономика, право, обществознание, география, иностранные языки, информатика, литература) для повышения эффективности учебного процесса.
9. Метапредметный подход призван не только получить знания учащимися в области финансовой грамотности, но и привить им способности их практического применения, приращения, актуализации, анализа.
10. При подготовке и проведении обучения финансовой грамотности необходимо опираться на общепедагогические правила и целесообразно использовать разработанные и апробированные в рамках Проекта методики, комплекты учебно-методических материалов.
11. Рассматриваемое методическое обеспечение преподавания финансовой грамотности в общей школе, основанное на учебно-методических комплектах в составе учебной программы, учебного пособия для учащихся, методического пособия для учителя, контрольных измерительных материалов, материалов для родителей, в разрезе уровней обучения (начальная, основная (5-7 и 8-9 классы) и средняя школа), является методической опорой для организации обучения финансовой грамотности школьников.

12. Обучение финансовой грамотности учащихся школ-интернатов, воспитанников детских домов, а также студентов организаций среднего профессионального образования имеет особенности, связанные с данными целевыми группами, их опытом финансовых и в целом – социальных отношений, мотивациями и планируемыми жизненными траекториями.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение финансовой грамотности как элементу функциональной грамотности современного человека.
2. Дайте определение цели, задачам, направлениям и формам обучения финансовой грамотности школьников и студентов.
3. Опишите финансовую грамотность как составляющую общекультурных, профессиональных компетенций педагога общеобразовательной школы (с учетом предметного профиля).
4. Как вы понимаете утверждение «учитель как носитель норм рационального финансового поведения»?
5. Опишите отечественный и зарубежный опыт повышения финансовой грамотности.
6. В чем заключается государственная политика по повышению финансовой грамотности населения в России?
7. Опишите финансовую грамотность как фактор повышения уровня жизни, финансовой безопасности граждан, повышения общественного благосостояния.
8. В чем заключаются миссия, задачи, результаты проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»?
9. Опишите системно-деятельностный, практико-ориентированный подходы в обучении финансовой грамотности.
10. В чем заключается важность выявления и использования учителем межпредметных связей в процессе обучения финансовой грамотности для повышения эффективности учебного процесса? Приведите примеры таких связей.

- 11.Опишите метапредметный подход в обучении финансовой грамотности.
- 12.Расскажите, что вы знаете о применении наглядных материалов, электронных сетевых ресурсов в процессе обучения финансовой грамотности.
- 13.Приведите примеры рационального и иррационального финансового поведения социальных групп, конкретных людей из исторических, литературных источников, входящих в школьную программу.
- 14.Назовите состав учебно-методических комплектов для обучения школьников, подготовленные в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».
- 15.Для чего в составе учебно-методических комплектов (УМК) представлены материалы для родителей?
- 16.В чем заключается матричный характер УМК?
- 17.В чем заключается воплощение концепции концентрического наращивания знаний при обучении финансовой грамотности?
- 18.В каких формах могут проводиться уроки финансовой грамотности?
- 19.В каких формах могут оцениваться результаты усвоения материала учащимися?
- 20.Чем обусловлены особенные подходы в обучении финансовой грамотности студентов организаций среднего профессионального образования, учащихся школ-интернатов и воспитанников детских домов?

Глава 2.2 Методика и особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности в общеобразовательных школах

Материалы данной главы разъясняют методику и другие особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности в общеобразовательных школах по уровням образования (начальная, основная, средняя школы).

С учетом того, что российская программа повышения уровня финансовой грамотности населения, реализуемая в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», опирается на передовой зарубежный опыт, в главе определяется широко признанное в международных практиках (ОЭСР) и разделяемое нашей страной содержание финансовой грамотности, выработанные отечественные подходы к содержанию финансовой грамотности для школьников.

Представлены особенности содержания образования и преподавания финансовой грамотности в начальной, основной (5-7, 8-9 классы) и средней (10-11 классы) школах. Изложение материала по каждой целевой группе строится по принципу: особенности изучения финансовой грамотности в данной группе; содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности; учебно-методические материалы для данной целевой группы.

§ 2.2.1 Содержание образования (финансовой грамотности) в школах

Как известно, *содержание образования* – это те *знания* (понятия, установление причинно-следственных, иерархических связей между явлениями и процессами), *умения* (предметные и метапредметные), *компетенции*, которые осваивают учащиеся в ходе учебной деятельности.

Исходя из задач по формированию финансово грамотной личности, в основу содержания образования по финансовой грамотности заложены ключевые направления взаимодействия человека с другими людьми, социальными группами и институтами (включая государство, финансовые организации и мн. др.) по всем основным вопросам финансовых взаимоотношений.

Говоря о содержании финансовой грамотности в школах, нельзя забывать, что финансовая грамотность, являясь элементом функциональной грамотности человека, должна изучаться не только в системе общего, но и профессионального, дополнительного образования, профессионального обучения. Соответствующие знания, умения и навыки, полученные через образование, человек наращивает и совершенствует в практической деятельности, путем самообразования. Это справедливо и по отношению к финансовой грамотности.

2.2.1.1 Содержание финансовой грамотности в международных практиках (ОЭСР)

Как было показано в главе 2.1, содержание финансовой грамотности в различных странах, несмотря на их культурные, социально-экономические различия, достаточно схожее. Рекомендации ОЭСР по финансовому образованию в школах и принципы формирования учебных программ для такого образования применяются во многих странах.

На протяжении ряда лет по инициативе ОЭСР проводится международное исследование PISA (Programme for International Student Assessment) – «Международная оценка образовательных достижений учащихся», – в котором участвуют подростки в возрасте до 15 лет, в том числе из России⁶⁰

⁶⁰ См. параграф 2.1.2

Тестирование финансовой грамотности по программе PISA включает дифференцированные (с учетом возрастных особенностей учащихся) финансовые знания в следующих четырех областях:

1. *Деньги и операции с ними* (формы денег, источники денежных доходов семьи, возможности увеличения этих доходов).
2. *Планирование и управление финансами семьи* (включая формирование сбережений и управление расходами, привлечение кредитов и управление долгом семьи, разумное обоснование финансовых решений).
3. *Финансовые риски*, их возможные негативные последствия (включая описание типовых финансовых мошеннических схем и способов их распознавания).
4. *Финансовый ландшафт современного государства* (включая понимание прав потребителей, в том числе при потреблении финансовых услуг, равно как и их ответственности за свои финансовые решения, а также осознание общих закономерностей функционирования финансово-экономической и социальной систем современного общества).

2.2.1.2 Содержание финансовой грамотности (PISA)

Как было отмечено, четыре области финансовой грамотности, выделяемые проектом ОЭСР – PISA, – охватывают *деньги и операции с ними, планирование и управление финансами семьи, риск и доходность, финансовый ландшафт современного государства*.

Рассмотрим, что вкладывается в содержание каждой из этих четырех областей.

Деньги и операции с ними

Эта содержательная область охватывает широкий спектр финансовых тем, связанных с повседневной жизнью, например, обычные платежи,

расходы, соотношение цены и качества, банковские карты, чеки, банковские счета и валюты.

Учащиеся должны:

- понимать, что деньги используются для обмена товарами и услугами;
- различать банкноты и монеты разного достоинства;
- уметь использовать различные способы оплаты за товары и услуги как лично, так и через Интернет;
- уметь правильно посчитать сдачу;
- уметь определить, какой из двух предметов потребления различных размеров дает лучшее соотношение цены и качества, с учетом конкретных потребностей и обстоятельств;
- знать о существовании различных способов получения денег от других людей и перевода денег между людьми или организациями;
- уметь пользоваться банкоматами для снятия наличных или выяснения остатка на счете;
- уметь проверять операции, указанные в выписке со счета, и выявлять любые несоответствия;
- понимать, что деньги могут быть заимствованы или одолжены, а также быть основанием для уплаты или получения процентов;
- уметь пользоваться кредитной или дебетовой картой.

Планирование и управление финансами семьи

Доходы и богатство нуждаются в планировании и управлении в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Учащиеся должны:

- уметь определять различные виды и способы доходов (например, пособия, заработная плата, комиссионные, льготы, почасовая заработная плата, валовая и чистая прибыли);
- понимать, что такое государственные налоги и льготы и как они влияют на планирование и управление финансами;

- уметь составить бюджет для планирования расходов и сбережений;
- понимать, как управлять различными элементами бюджета, в том числе уметь выявлять приоритеты, если доходы не соответствуют запланированным расходам; изыскивать возможности для сокращения расходов или увеличения доходов для повышения уровня сбережений;
- уметь планировать заранее оплату будущих расходов, например, определять: сколько нужно откладывать каждый месяц на конкретную покупку;
- уметь оценить различные варианты расходов, чтобы сделать осознанный выбор;
- понимать, как создается богатство, какие есть плюсы и минусы инвестиционных продуктов, а также как влияют сложные проценты на сбережения;
- осознавать необходимость откладывания средств на старость с молодых лет и важность создания сбережений на случай непредвиденных обстоятельств;
- понимать выгоды от экономии для решения долгосрочных задач и подготовки к ожидаемым изменениям в жизненных обстоятельствах (например, к рождению ребенка);
- уметь оценить инвестиционные плюсы и минусы формирования человеческого капитала посредством различных видов образования и профессиональной подготовки;
- понимать цели получения кредитов и способы сгладить бремя расходов распределением во времени за счет заемных средств или сбережений.

Риск и доходность

Риск и доходность являются ключевой областью личной финансовой грамотности, включающей понимание потенциальной финансовой выгоды или невыгоды по целому ряду финансовых параметров, а также умение определять пути и способы управления рисками, их нивелирования и покрытия расходов. В этом плане особое значение имеют два риска. Первый относится к финансовым потерям, которые ложатся на человека невыносимым бременем, в частности при неумеренных и безудержных тратах. Вторым является риск, связанный с финансовыми продуктами, такими, как кредитные соглашения с плавающей процентной ставкой.

Эта содержательная область включает знание, почему некоторые методы сохранения или инвестирования являются более рискованными, чем другие. Она также включает в себя знание преимуществ диверсификации, способов снижения рисков для личного капитала, широкого спектра страховых продуктов, удовлетворяющих различные потребности с учетом обстоятельств.

Учащиеся должны уметь сопоставлять потенциальные риски и выгоды, связанные с:

- различными видами и формами инвестиций и сбережений, включая официальные финансовые продукты и альтернативные методы сбережений (например, покупка домашнего скота или золота), а также страховые продукты;
- различными формами кредитования, включая кредиты формальные и неформальные, обеспеченные и не обеспеченные, возобновляемые и срочные, с фиксированной и плавающей процентной ставкой;
- невозможностью оплатить счета и выполнить обязательства по кредитным соглашениям;
- колебаниями процентных ставок и валютных курсов, а также волатильностью рынка.

Финансовый ландшафт современного государства

Эта содержательная область связана с характером и особенностями финансового мира. Она охватывает знание прав и обязанностей потребителей на финансовом рынке, общего финансового климата и основных последствий финансовых соглашений. Вопросы информационных ресурсов и правового регулирования также относятся к этой области. В самом широком смысле финансовый ландшафт включает в себя понимание последствий изменения экономических условий и государственной политики, в частности изменения процентных ставок, инфляции, налогообложения и социальных программ.

Учащиеся должны:

- осознавать, что в расходах и сбережениях у людей имеется выбор и любое действие может иметь последствия как для общества в целом, так и для конкретного человека;
- осознавать, что покупатели и продавцы имеют права, например, обратиться с регрессным иском;
- осознавать, что покупатели и продавцы имеют обязанности, в частности, они должны предоставлять точную информацию при обращении за финансовыми продуктами и знать о последствиях в случае предоставления недостоверных данных;
- осознавать важность правовой документации при приобретении финансовых продуктов или услуг, а также понимать ее содержание;
- знать, к кому обратиться за советом при выборе финансовых продуктов и за помощью по финансовым вопросам;
- уметь определять, насколько надежны поставщики и какие продукты и услуги защищены регулированием или законами о защите прав потребителей;
- осознавать, как личные финансовые привычки, действия и решения сказываются на индивидуальном, местном, национальном и международном уровнях;

- осознавать экономический климат и понимать, какое влияние оказывают изменения в политике, например, проведение реформ, связанных с финансированием обучения после окончания школы;
- понимать, что возможность создания богатства или доступность кредита зависят от экономических факторов, таких, как процентные ставки, инфляция и кредитоспособность;
- осознавать, что на финансовый выбор людей могут оказывать влияние различные внешние факторы, такие, как реклама и давление со стороны сверстников;
- знать о возможности финансовых преступлений, таких, как кража личных данных и мошенничество, уметь принимать соответствующие меры предосторожности.

2.2.1.3 Содержание финансовой грамотности для российских школьников

В России в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» с учетом зарубежного опыта и социально-экономических задач нашей страны в основном выработано содержание финансовой грамотности для различных целевых групп, включая школьников (с учетом ступеней их обучения), и воплощено в учебно-методических комплектах, о которых шла речь в параграфе 2.1.5, предлагаемые и рассматриваемые здесь в качестве базовой методологической основы для организации обучения финансовой грамотности в школах.

Содержание финансовой грамотности для российских школьников соответствует подходам ОСЭР, находится на уровне лучших международных практик, отвечает всем современным тенденциям в развитии финансовых отношений, о чем свидетельствуют высокие показатели российских школьников в последнем исследовании PISA.

В содержание финансовой грамотности для школьников (с учетом уровней обучения, о которых речь пойдет далее) включены:

1. Деньги.
2. Доходы и расходы семьи.
3. Финансовые риски.
4. Взаимодействие с государством, финансовыми организациями.

Как было показано в параграфе 2.1.4, обучение финансовой грамотности в школе целесообразно начинать в начальных классах (начиная с 3-го или 2-го класса) и продолжать до 11-го класса включительно, руководствуясь принципами, изложенными в параграфе 2.1.4, в первую очередь, *концентрическим наращиванием знаний на каждой ступени обучения, расширяя и углубляя ранее полученные учащимися знания. При этом основные понятия, которые по мере приближения к 11-му классу, будут усложняться, должны на элементарном уровне постепенно вводиться уже на начальной и основной ступенях образования.*

Исходя из методологических принципов, заложенных в обучение школьников финансовой грамотности апробированными результатами проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», далее *рассмотрим содержание образования (финансовой грамотности) в начальной, основной и средней школах с учетом постепенно вводимых базовых понятий, приобретаемых базовых знаний, умений и компетенций, необходимых к приобретению (освоению) личностных характеристик и установок, а также рекомендуемых форм учебной деятельности.*

Кроме того, рассмотрим некоторые особенности обучения финансовой грамотности на каждой из уровней школьного образования.

§ 2.2.2 Начальная школа: содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации

2.2.2.1 Особенности изучения финансовой грамотности в начальной школе

Поскольку в этом возрасте в России ребенок не может иметь банковской карты, а родители в ряде семей не готовы выделять ему карманные деньги, то при занятиях со школьниками начальных классов могут и должны быть рассмотрены самые общие вопросы, позволяющие ввести ребенка в мир денег.

В ходе образовательной деятельности учителю необходимо:

- рассказать о видах денег, объяснить, что бывают деньги наличные и безналичные (формирование умения произвести безналичный платеж, внеся денежные купюры в платежный терминал);
- объяснить, откуда в семье берутся деньги, т. е. какие существуют источники поступления денег (формирование умения аргументированно обосновать целесообразность приобретения желаемого блага в условиях ограниченности семейного бюджета);
- научить детей договариваться с родителями о покупке желаемых им благ при понимании ограниченности денежных средств, которыми располагают родители;
- объяснить, на что тратятся семейные доходы и почему у семей возникают либо сбережения, либо долги (формирование умения понимать, что у семьи бывают расходы обязательные и неотложные, а бывают желательные, но не обязательные);
- объяснить на понятийном и арифметическом уровне невозможность для семьи тратить денег больше, чем она получает доходов и имеет сбережений (формирования умения замечать в жизни семьи возможности для сокращения расходов и увеличения сбережений).

Содержание образования (финансовой грамотности), включая базовые понятия, знания и компетенции, а также необходимые личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности приведены в Таб. № 2.2.1.

Начальная школа: 1-4 классы (8 ч.)

Курс рассчитан на 8 часов, приступать к изучению можно со 2 или с 3-го класса

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на занятиях
Что такое деньги, какие они бывают? 2 часа	Деньги; виды денег	Виды денег: наличные, безналичные	Понимание того, что деньги – средство обмена, а не благо	Считать наличные деньги (купюры и монеты); произвести безналичный платеж, внести денежные купюры в платежный терминал; правильно сосчитать сдачу	Различать виды денег	Общее обсуждение; игровая деятельность
Из чего складываются доходы в семье 2 часа	Доходы семьи	Виды источников денежных поступлений в семье	Понимание происхождения доходов, понимание того, что деньги зарабатываются трудом, а не берутся из ниоткуда	Считать общую сумму доходов	Различать виды денежных поступлений	Общее обсуждение; самостоятельная практическая работа; игровая деятельность

<p>Почему семьям часто не хватает денег на жизнь и как этого избежать?</p> <p>2 часа</p>	<p>Расходы семьи; потребности, благо</p>	<p>Виды потребностей; виды расходов семьи</p>	<p>Понимание безграничности потребностей и ограниченности ресурсов (денег)</p>	<p>Понимать разницу между базовыми потребностями и желаниями</p>	<p>Аргументированно обосновать целесообразность приобретения желаемого блага в условиях ограниченности семейного бюджета</p>	<p>Общее обсуждение; групповая поисковая работа; игровая деятельность</p>
<p>Деньги счет любят или как управлять своим кошельком, чтобы он не пустовал?</p> <p>2 часа</p>	<p>Семейный бюджет; дефицит семейного бюджета; сбережения, долги</p>	<p>Структура семейного бюджета</p>	<p>Понимание различия между расходами на товары и услуги первой необходимости и расходами на дополнительные нужды</p>	<p>Составлять семейный бюджет; рассчитывать дефицит семейного бюджета</p>	<p>Решать задачи по избеганию дефицита семейного бюджета; замечать в жизни семьи возможности для сокращения расходов и увеличения сбережений</p>	<p>Общее обсуждение; самостоятельная практическая работа; игровая деятельность</p>

Таблица 2.2.1 «Содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для учащихся начальной школы»

2.2.2.2 Учебно-методические материалы по обучению финансовой грамотности в начальной школе

Учебно-методический комплект для начальной школы включает:

- 1) Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 2–4 классы. Учебная программа.
- 2) Федин С.Н. Финансовая грамотность. 2–3 классы. Материалы для учащихся. Часть 1.
- 3) Федин С.Н. Финансовая грамотность. 2–3 классы. Материалы для учащихся. Часть 2.
- 4) Гловели Г.Д. Финансовая грамотность. 4 класс. Материалы для учащихся.
- 5) Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 2–4 классы. Материалы для родителей.
- 6) Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 2–4 классы. Методические рекомендации для учителя.
- 7) Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 2–4 классы. Контрольные измерительные материалы.

Материалы для учащихся разработаны отдельно для 2 (и/или) 3 класса и для 4 класса. Методические рекомендации, программа, контрольные измерительные материалы и материалы для родителей для начальной школы единые, но с учетом особенностей материалов для учащихся.

§ 2.2.3 Основная школа (5-7 классы): содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации

2.2.3.1 Особенности изучения финансовой грамотности в основной школе (5-7 классы)

К концу этого периода обучения школьники могут достигнуть возраста 14 лет. Подросткам с этого возраста в России разрешается работать по найму,

а банки могут выдавать им дебетовые карточки. В связи с этим школьникам данной возрастной группы необходимо получить знания и выработать умения, которые позволят решать более широкий круг задач в мире денег и финансовых отношений.

В ходе образовательной деятельности учителю необходимо:

- объяснить (более развернуто, чем в начальной школе) устройство денежного хозяйства и помочь понять, что деньги – это символический инструмент и что ценность денег как средства платежа может меняться со временем под влиянием инфляции (формирование умения воспринимать информацию о росте цен как факторе, влияющем на благосостояние семьи);
- помочь сформировать представление о разнообразии источников семейных доходов и объяснить роль трудовых заработков как основного источника доходов российских семей (формирование умения понимать причины различий в заработках и уровнях благосостояния семей);
- объяснить полезность регулярного контроля семейных расходов, а также значимость различных статей семейных расходов и их доли в бюджете семьи (формирование умения участвовать в обсуждении очередности и размеров семейных расходов, а также умения фиксировать, на что тратятся получаемые от родителей карманные деньги);
- показать целесообразность построения семейного бюджета как способа разумного управления доходами и расходами семьи (формирование умения составлять на бумаге или с помощью компьютера простейший бюджет семьи);
- помочь осознать возможность возникновения в жизни особенно сложных ситуаций (рождение ребенка, внезапная смерть кормильца, форс-мажорные случаи), которые могут привести к снижению благосостояния; рассказать, как можно смягчить негативные финансовые последствия таких ситуаций с помощью сбережений и страхования (формирование умения понимать информацию на сайтах страховых компаний);

- объяснить, зачем нужны налоги, почему их надо платить и почему за неуплату налогов строго наказывают (формирование умения проверить на сайте налоговой службы наличие налоговой задолженности членов семьи);
- рассказать, в каких случаях гражданин России может рассчитывать на социальное пособие, от чего зависит величина пособий, каковы их размеры.

Содержание образования (финансовой грамотности), включая базовые понятия, знания и компетенции, а также необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности приведены в Таб. № 2.2.2

Основная школа (5-7 классы) (16 ч.)

Курс для 5 и (или) 6 и (или) 7 класса рассчитан на 16 часов, изучение можно начинать в любом из этих классов или разделить материал на два любых класса.

Раздел 1. «Доходы и расходы семьи» (6 ч)						
Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Происхождение денег	Товарные деньги, символические деньги; инфляция	Этапы развития денег; изменение ценности денег в связи с инфляцией	Понимание сути современных денег; понимание роли инфляции в семейных доходах.	Различать товарные и символические деньги	Оценивать стоимость денег в связи с ситуационными обстоятельствами	Общее обсуждение; практическая работа – анализ источников (исторических текстов)
Источники денежных средств	Источник семейных доходов; факторы производства; социальные пособия; личные доходы	Виды источников доходов семьи: заработная плата, прибыль, процент, рента; социальные пособия	Понимание того, что могут существовать различные источники доходов; понимание роли трудового заработка в современной российской действительности	Соотносить вид дохода и фактор производства, от которого получается этот доход; рассчитывать личные доходы и доходы семьи	Различать регулярные и нерегулярные источники доходов, строить план доходов; иметь навыки финансовой и технологической безопасности при пользовании деньгами	Общее обсуждение; групповая практическая работа с представлением результатов и защитой выводов

Контроль за семейными расходами	Расходы семьи; структура расходов; долги; инфляция	Статьи расходов городских и деревенских семей	Понимание причин роста семейных расходов вследствие инфляции; понимание полезности регулярного контроля расходов семьи и личных расходов	Рассчитывать расходы	Готовность участвовать в обсуждении очередности и размеров семейных расходов, анализировать структуру личных затрат	Общее обсуждение; игровая деятельность
Построение семейного бюджета	Семейный бюджет; сбережения	Знание целостной структуры семейного бюджета; знание источников сбережения	Понимание целесообразности построения семейного бюджета как способа разумного управления доходами и расходами семьи	Составлять на бумаге или с помощью компьютера простейший бюджет семьи	Составлять личный бюджет и оценивать способы его изменения для более полного удовлетворения своих потребностей	Игровая деятельность; общее обсуждение; защита проектов

Раздел 2. «Риски потери денег и имущества, и как человек может от этого защититься?» (4 ч)

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Особые жизненные ситуации и как с ними справиться?	Особая жизненная ситуация	Формирование представления способов смягчения сложных жизненных ситуаций с помощью сбережений и страхования	Осознание возможности возникновения в жизни особенно сложных ситуаций (рождение ребенка, внезапная смерть кормильца, форс-мажорные ситуации), которые могут привести к снижению благосостояния	Находить актуальную информацию в сети «Интернет»	Искать пути выхода из сложных жизненных ситуаций	Общее обсуждение; групповая практическая работа
Страхование как способ сокращения финансовых потерь	Страхование	Виды страхования	Понимание основных задач и принципов страхования	Соотнести вид страхования с целью страхования	Оценивать необходимость страхования	Общее обсуждение; самостоятельная практическая работа

Раздел 3. «Человек и государство: как они взаимодействуют?» (2 ч)

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Налоги и их роль в жизни семьи	Налоги; налоговые льготы; общественные блага	Знание основных налогов в России: подоходный налог, налог на прибыль, косвенные налоги	Понимание сути налога и его роли в жизни общества; понимание необходимости уплаты налогов и возможности государственного воздействия за неуплату налогов	Различать прямые и косвенные налоги; считать сумму налога (например, подоходного); проверить на сайте налоговой службы наличие налоговой задолженности членов семьи	Устанавливать причинно-следственные связи между уплатой налогов и созданием общественных благ обществом.	Общее обсуждение; групповая практическая работа
Социальные пособия и как они могут помочь в жизни	Социальное пособие	Знание условий получения различных видов социальных пособий в России	Понимание, что социальные пособия – это помощь государства граждан в определенных сложных жизненных ситуациях	Находить нужную информацию на социальных порталах	Определять способы использования социальных пособий для решения финансовых проблем семьи	Общее обсуждение; индивидуальная самостоятельная работа; защита проектов

Раздел 4. «Финансовый бизнес: чем он может помочь семьям?» (4 ч)						
Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Способы увеличения семейных доходов с использованием услуг финансовых организаций	Банк; виды вкладов; инвестиционный фонд; доходность; сбережения	Появление банков и виды банков; появление и назначение инвестиционных фондов	Понимать основное правило инвестирования: чем выше доходность, тем выше риск	Отличать инвестирование от сбережения и кредитования; сравнивать различные финансовые предложения	Соотносить рискованность использования финансовых операций и их доходность; знать свои права и обязанности как потребителя	Общее обсуждение; игровая деятельность; экскурсии
Собственный бизнес	Бизнес	Признаки деятельности в сфере бизнеса; общие правила создания собственного бизнеса	Понимание рискованности занятия бизнесом	Планировать (4–5 шагов) свою самостоятельную деятельность	Брать на себя ответственность	Игровая деятельность; общее обсуждение
Валюта в современном мире	Валюта; валютный курс	Знание мировых валют, где именно можно обменивать валюту; территории использования тех или иных валют (основных)	Понимание причин существования различных валют	Различать российские деньги и иностранную валюту; перевести одну валюту в другую	Анализировать информацию о валютах разных стран	Групповое обсуждение; общее обсуждение; индивидуальная практическая работа; защита проектов

Таблица 2.2.2 «Содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для учащихся основной школы (5-7 классы)»

2.2.3.2 Учебно-методические материалы по обучению финансовой грамотности в основной школе (5–7 классы)

Учебно-методический комплект для основной школы (5–7 классы) включает:

- 1) Вигдорчик Е.А., Липсиц И.В., Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 5–7 классы. Учебная программа.
- 2) Липсиц И.В., Вигдорчик Е.А. Финансовая грамотность. 5–7 классы. Материалы для учащихся.
- 3) Вигдорчик Е.А., Липсиц И.В., Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. Материалы для родителей. 5–7 классы.
- 4) Вигдорчик Е.А., Липсиц И.В., Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 5, 6, 7 классы. Методические рекомендации для учителя.
- 5) Вигдорчик Е.А., Липсиц И.В., Корлюгова Ю.Н. Финансовая грамотность. 5–7 классы. Контрольно-измерительные материалы.

§ 2.2.4 Основная школа (8–9 классы): содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации

2.2.4.1 Особенности изучения финансовой грамотности в основной школе (8–9 классы)

К концу этого периода у школьников могут появиться первые собственные заработки, равно как и возможность сделать первый шаг к формированию своей будущей карьеры путем перехода на обучение в учреждение среднего профессионального образования (СПО). Вот почему они должны иметь возможность получить углубленный по сравнению с учащимися 5–7 классов комплекс знаний по финансовым вопросам.

На этом уровне образования программа формирования финансовой грамотности должна содержать такие темы, как:

- устройство денежного хозяйства страны, чтобы школьники понимали: как в современной экономике осуществляется эмиссия денег, кем и как определяется количество денег, которое обращается в экономике страны. Подростки должны понимать причины инфляции, как она регулируется государством и влияет на уровень реальных доходов семей (формирование умения усваивать информацию об инфляции из общедоступных источников и учитывать ее при принятии собственных финансовых решений, связанных с расходами и сбережениями);
- поиск устойчивых источников дохода в своей жизни; факторы, влияющие в России на размер доходов из различных источников (формирование умения сравнивать различные профессии и сферы занятости для оценки потенциала извлечения дохода и роста своего благосостояния на коротком отрезке жизненного пути и в длительной перспективе);
- структура семейных расходов и ее изменение в зависимости от возраста членов семьи и других факторов (формирование умения понимать суть различной значимости и обязательности семейных расходов и необходимость ранжирования очередности и размеров различных видов расходов в зависимости от их значения для обеспечения семейного благополучия);
- правила составления и ведения семейного бюджета и причины возникновения его дефицита и задолженности (формирование умения составлять бюджет семьи и понимания того, как изменение доходов семьи сказывается на покрытии различных типов семейных расходов);
- использование услуг банков и других финансовых организаций для повышения благосостояния семей, а также риски, с которыми связано использование таких услуг; возможности решения финансовых задач семьи на разных стадиях ее жизненного цикла с помощью программ сбережения и инвестирования семейных средств (формирование умения искать и понимать информацию о финансовых услугах, а также осознание возможных рисков на рынке финансовых услуг);

- возможности повышения своего благосостояния путем создания собственного бизнеса и трудности, которые необходимо преодолеть при выборе такого варианта карьеры; источники средств для создания бизнеса и способы защиты от банкротства (формирование умения выделять круг вопросов, которые надо обдумать при создании своего бизнеса, и типы рисков, такому бизнесу угрожающие);
- типы валют, которые существуют в мире, и возможности использования валютных инструментов, доступных на российском рынке, для защиты семейного бюджета от инфляционных рисков и для накопления сбережений (формирование понимания значения курсов валют, осознания возможности их колебания в силу влияния многих факторов);
- обязательность для любого гражданина России уплаты налогов и различия в механизмах исчисления налогов, которые могут взиматься с доходов и имущества физических лиц (формирование умения просчитывать, как изменения в структуре и размерах семейных доходов и имущества могут повлиять на величину подлежащих уплате налогов);
- обеспечение возможности сохранения достаточных доходов в преклонном возрасте или на случай болезни, а также границы участия государства в решении этих проблем (формирование умения рассчитать, как могут быть связаны величины сбережений на протяжении трудоспособного возраста и месячного дохода после окончания трудовой карьеры).

Содержание образования (финансовой грамотности), включая базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности приведены в Таб. № 2.2.3.

Основная школа (8-9 классы) (34 ч.)

Курс для 8 и/или 9 класса рассчитан на 34 часа, изучение можно запланировать на один год (любой из указанных классов) или разделить на два учебных года в произвольном соотношении.

Раздел 1. «Управление денежными средствами семьи» (16 ч)

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Происхождение денег	Эмиссия денег; денежная масса; норма инфляции; покупательская способность денег; центральный банк	Каким именно образом в современной экономике осуществляется эмиссия денег; из чего состоит денежная масса; способы влияния государства на инфляцию	Понимание того, что наличные деньги – не единственная форма оплаты товаров и услуг; понимание роли денег в экономике страны как важнейшего элемента рыночной экономики	Пользоваться дебетовой картой; определять причины роста инфляции	Установление причинно-следственных связей между нормой инфляции и уровнем доходов семей; использовать различные источники для определения причин инфляции и ее влияния на покупательскую способность денег, имеющихся в наличии	Общее обсуждение в ходе семинара; самостоятельная практическая работа

<p>Источники денежных средств семьи</p>	<p>Структура доходов населения; структура доходов семьи; структура личных доходов; человеческий капитал</p>	<p>Знание структуры доходов населения России и ее изменений в конце 20 – нач. 21 в.; характеристика факторов, влияющих в России на размер доходов из различных источников</p>	<p>Понимание влияния образования на последующую карьеру и соответственно на личные доходы</p>	<p>Рассчитывать личный и семейный доход; читать диаграммы, графики, иллюстрирующие структуру доходов населения или семьи</p>	<p>Определять и оценивать варианты повышения личного дохода; соотносить вклад в личное образование и последующий личный доход; сравнивать различные профессии и сферы занятости для оценки потенциала извлечения дохода и роста своего благосостояния на коротком и длительном жизненном горизонте</p>	<p>Общее обсуждение в ходе семинара; групповая практическая работа; защита проектов</p>
--	---	---	---	--	--	---

<p>Контроль за семейными расходами</p>	<p>Благосостояние семьи; контроль расходов семьи</p>	<p>Знание зависимости уровня благосостояния от структуры источников доходов семьи</p>	<p>Понимание того, что бесконтрольная трата семейных доходов лишает семью возможности обеспечить устойчивость своего благосостояния и может привести к финансовым трудностям семьи</p>	<p>Различать личные расходы и расходы семьи; считать личные расходы и расходы семьи как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде</p>	<p>Оценивать свои ежемесячные расходы; соотносить различные потребности и желания с точки зрения финансовых возможностей</p>	<p>Игровая деятельность; общее обсуждение</p>
<p>Построение семейного бюджета</p>	<p>Семейный бюджет: профицит, дефицит; личный бюджет</p>	<p>Знание статей семейного и личного бюджета; знать обязательные ежемесячные траты семьи и свои личные траты</p>	<p>Понимание различий в структуре семейного бюджета расходов и ее изменения в зависимости от возраста членов семьи и других факторов; понимать необходимость планировать доходы и расходы семьи</p>	<p>Вести учет доходов и расходов; развивать критическое мышление</p>	<p>Определять приоритетные траты, исходя из этого строить бюджет на краткосрочную и долгосрочную перспективы; осуществлять анализ бюджета и оптимизировать его для формирования сбережений</p>	<p>Индивидуальная практическая работа; групповая практическая работа; общее обсуждение; игровая деятельность; защита проектов</p>

<p>Способы увеличения семейных доходов с использованием услуг финансовых организаций</p>	<p>Банк; инвестиционный фонд; страховая компания</p>	<p>Знание основных видов финансовых услуг и продуктов для физических лиц; видов страхования (жизни, материальных объектов, медицинского и др.)</p>	<p>Понимание принципа хранения денег на банковском счете;</p> <p>понимание вариантов использования сбережения и инвестирования на разных стадиях жизненного цикла семьи; знание своих прав и обязанностей</p>	<p>Рассчитать реальный банковский процент; рассчитывать доходность банковского вклада и других операций;</p> <p>рассчитать ежемесячные платежи по страхованию; анализировать договоры</p>	<p>Искать необходимую информацию на сайтах банков, страховых компаний и др. финансовых учреждений; оценивать необходимость использования различных финансовых инструментов для повышения благосостояния семьи</p>	<p>Общее обсуждение; групповая практическая работа – сравнительный анализ; решение задач</p>
<p>Финансовое планирование как способ повышения благосостояния семьи</p>	<p>Финансовое планирование</p>	<p>Знание возможных норм сбережения по этапам жизненного цикла</p>	<p>Понимание необходимости аккумулировать сбережения для будущих трат; понимание возможных рисков при сбережении и инвестировании</p>	<p>Отличать инвестиции от сбережений; сравнивать доходность инвестиционных продуктов</p>	<p>Откладывать деньги на определенные цели; выбирать рациональные схемы инвестирования семейных сбережений для обеспечения будущих крупных расходов семьи</p>	<p>Игровая деятельность; общее обсуждение; работа в группах с защитой результатов</p>

Раздел 2. «Риски в мире денег» (6 ч)

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Особые жизненные ситуации и как с ними справиться	Особые жизненные ситуации; социальные пособия; форс-мажор	Знание видов различных особых жизненных ситуаций; способов государственной поддержки в случаях природных и техногенных катастроф и других форс-мажорных случаях	Понимание того, что при рождении детей структура расходов семьи изменяется; понимание необходимости иметь финансовую подушку безопасности на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций	Находить в интернете сайты социальных служб, обращаться за помощью	Оценивать последствия сложных жизненных ситуаций с точки зрения пересмотра структуры финансов семьи и личных финансов	Общее обсуждение в ходе семинара; индивидуальная практическая работа
Страхование как способ сокращения финансовых потерь	Страхование; виды страхования и страховых продуктов	Знание видов страхования	Понимание возможности страхования жизни и семейного имущества для управления рисками	Читать договор страхования	Оценивать предлагаемые варианты страхования	Индивидуальная практическая работа; групповая практическая работа; общее обсуждение

<p>Риски в мире денег</p>	<p>Финансовые риски; виды рисков</p>	<p>Знание видов финансовых рисков: инфляция, девальвация, банкротство финансовых компаний, управляющих семейными сбережениями, финансовое мошенничество; представление о способах сокращения финансовых рисков</p>	<p>Понимание причин финансовых рисков; понимание необходимости быть осторожным в финансовой сфере, необходимости проверять поступающую информацию из различных источников (из рекламы, от граждан, из учреждений)</p>	<p>Защитить личную информацию, в том числе в сети интернет; пользоваться банковской картой с минимальным финансовым риском; соотносить риски и выгоды</p>	<p>Анализировать и оценивать финансовые риски; развивать критическое мышление по отношению к рекламным сообщениям; способность реально оценивать свои возможности</p>	<p>Общее обсуждение; групповое обсуждение; общее обсуждение результатов</p>
----------------------------------	--------------------------------------	--	---	---	---	---

Раздел 3. «Семья и финансовые организации: как сотрудничать без проблем?» (8 ч)

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Банки и их роль в жизни семьи	Банк; коммерческий банк; центральный банк	Знание видов операций, осуществляемых банками; знание необходимости иметь банком лицензию для осуществления банковских операций	Понимание устройства банковской системы; понимание того, что вступление в отношения с банком должны осуществлять не спонтанно, под воздействием рекламы, а по действительной необходимости и со знанием способов взаимодействия	Читать договор с банком; рассчитывать банковский процент и сумму выплат по вкладам	Оценивать необходимость использования банковских услуг для решения своих финансовых проблем и проблем семьи	Общее обсуждение в ходе семинара; индивидуальная практическая работа; решение задач; защита проектов

Собственный бизнес	Бизнес; бизнес-план; источники финансирования	Какие бывают источники для создания бизнеса и способы защиты от банкротства; иметь представление о структуре бизнес-плана; иметь представление об основных финансовых правилах ведения бизнеса	Понимание ответственности и рискованности занятия бизнесом; понимание трудностей, с которыми приходится сталкиваться при выборе такого рода карьеры; понимание того, что для начала бизнес-деятельности необходимо получить специальное образование	Находить актуальную информацию на специальных сайтах, посвященных созданию малого (в том числе семейного) бизнеса; рассчитывать издержки, доход, прибыль.	Выделять круг вопросов, которые надо обдумать при создании своего бизнеса, а также типы рисков, такому бизнесу угрожающие	Игровая деятельность; общее обсуждение; защита проектов
Валюта в современном мире	Валюта; мировой валютный рынок; курс валюты	Знать типы валют; иметь представление о том, как мировой валютный рынок влияет на валютный рынок России; знать, как определяются курсы валют в экономике России	Понимание того, от чего зависят курсы валют; понимание условий, при которых семья может выиграть, размещая семейные сбережения в валюте	Перевести одну валюту в другую; находить информацию о валютах в разных государствах; находить информацию об изменениях курсов валют	Оценивать необходимость наличия сбережений в валюте в зависимости от экономической ситуации в стране	Общее обсуждение в ходе семинара

Раздел 4. «Человек и государство: как они взаимодействуют?» (4 ч)

Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Налоги и их роль в жизни семьи	Налоги; прямые и косвенные налоги; пошлины; сборы	Знание основных видов налогов, взимаемых с физических и юридических лиц (базовые); знание способов уплаты налогов (лично или предприятием)	Представление об ответственности налогоплательщика; понимание неотвратимости наказания (штрафов) за неуплату налогов и негативное влияние штрафов на семейный бюджет	Считать сумму заплаченных налогов или сумму, которую необходимо заплатить в качестве налога; просчитывать, как изменения в структуре и размерах семейных доходов и имущества могут повлиять на величину подлежащих уплате налогов	Формирование гражданской ответственности при уплате налогов; спланировать расходы на уплату налогов	Общее обсуждение в ходе семинара; индивидуальная практическая работа; общее обсуждение

Пенсионное обеспечение и финансовое благополучие в старости	Пенсия; пенсионная система; пенсионные фонды	Знание общих принципов устройства пенсионной системы России; иметь представления о способах пенсионных накоплений	Понимание того, что при планировании будущей пенсии необходимо не только полагаться на государственную пенсионную систему, но и создавать свои программы накопления средств и страхования на старость	Находить актуальную информацию о пенсионной системе и накоплениях в сети Интернет	Рассчитать и спрогнозировать, как могут быть связаны величины сбережений на протяжении трудоспособного возраста и месячного дохода после окончания трудовой карьеры	Общее обсуждение в ходе семинара; групповая практическая работа; защита проектов
--	--	---	---	---	---	--

Таблица 2.2.3 «Содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для учащихся основной школы (8-9 классы)»

2.2.4.2. Учебно-методические материалы по обучению финансовой грамотности в основной школе (8-9 классы)

Учебно-методический комплект для основной школы (5-7 классы) включает:

- 6) Лавренова Е.Б., Липсиц И.В., Рязанова О.И. Финансовая грамотность. 8–9 классы. Учебная программа для общеобразовательных организаций.
- 7) Липсиц И.В., Рязанова О.И. Финансовая грамотность. 8–9 классы. Материалы для учащихся общеобразовательных организаций.
- 8) Лавренова Е.Б., Липсиц И.В., Рязанова О.И. Финансовая грамотность. 8–9 классы. Материалы для родителей.
- 9) Лавренова Е.Б., Липсиц И.В., Рязанова О.И. Финансовая грамотность. 8–9 классы. Методические рекомендации для учителя.
- 10) Лавренова Е.Б., Липсиц И.В., Рязанова О.И. Финансовая грамотность. 8–9 классы. Контрольно-измерительные материалы.

§ 2.2.5 Средняя школа (10-11 классы): содержание образования (финансовой грамотности), личностные характеристики и установки, формы учебной деятельности, УМК, другие рекомендации

2.2.5.1 Особенности изучения финансовой грамотности в средней школе (10-11 классы)

В связи с тем, что к концу этого периода молодые люди начинают вступать во взрослую жизнь либо как наемные работники, либо как студенты, на этом этапе обучение финансовой грамотности должно выходить на уровень *«полной компетентности»*. Учащихся 10–11 классов должны знать:

- правила и возможности использования физическими лицами банковских услуг и продуктов как способа повышения своего благосостояния и

улучшения управления им (формирование умения находить и анализировать информацию об условиях банковского обслуживания для принятия рационального решения при выборе банка и круга предоставляемых им услуг);

- круг страховых услуг, который доступен на рынке России; достоинства и проблемы различных страховых программ (формирование умения выбрать программу страхования, адекватную этапу жизненного цикла, на котором человек находится в данное время);
- рынок ценных бумаг как источник дополнительных возможностей повышения семейного благосостояния и сопутствующие ему риски потери денег (формирование умения понимать смысл предложений, направляемых гражданам различными финансовыми фирмами, и отличать предложения с обычным для фондового рынка уровнем риска от авантюрных или мошеннических предложений, чреватых неизбежными финансовыми потерями);
- налоговые обязательства и льготы граждан России, а также налоговые и прочие санкции за уклонение от исполнения обязательств (формирование умения предвидеть возникновение у семьи обязательств по уплате налогов и понимание, какие и как могут быть получены льготы по уплате налогов);
- способы сохранения благосостояния в преклонном возрасте и возможности накопления средств с помощью государства и в негосударственных финансовых компаниях для поддержания привычного образа жизни после прекращения активной трудовой деятельности (формирование умения сравнивать уровни благосостояния в преклонном возрасте при пассивном и активном управлении своими сбережениями и имуществом для продления периода получения высоких доходов);
- правила создания собственного бизнеса и возможности защиты его от банкротства за счет грамотного управления доходами и расходами фирмы (формирование умения составить простейший бизнес-план нового

предпринимательского проекта, продумать возможные источники его финансирования, защитить проект при обсуждении в классе);

- риски, которые сопровождают операции с денежными средствами, а также наиболее распространенные схемы обмана граждан финансовыми мошенниками (формирование умения различать разумные и жульнические предложения финансовых услуг).

Формирование у учащихся умений, а не только знаний по финансовой проблематике должно осуществляться с помощью заданий, выполняемых на уроках, в ходе самостоятельных работ, проектов.

Содержание образования (финансовой грамотности), включая базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности приведены в Таб. № 2.2.4.

Средняя школа (10-11 классы), 34 ч.

Программа реализуется в течении 34 часов в средней школе базового уровне. Отдельные (углубленные) программы финансовой грамотности могут реализовываться в старших классах экономического, юридического и математического профиля⁶¹.

Модуль 1. «Банки: чем они могут быть вам полезны в жизни»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Банк; депозит; кредит; ипотека; процент; инвестирование; портфель инвестиций	Механизм взаимодействия Центрального банка и коммерческих банков; пассивные и активные операции банка; чем отличается номинальный и реальный процент, простой и сложный процент; типы депозитов; типы кредитов; программ инвестирования в драгоценные металлы и ценные бумаги; знание того, что такое кредитная история; представление о том, что может составлять портфель инвестиций	Понимание сути банковских вкладов и зависимости доходности от многих условий; понимание необходимости оценки своего финансового состояния и возможностей при взятии кредита как дополнительных финансовых обязательств; понимание сути кредита и почему он дается под проценты; понимание основных условий кредитования; понимать различия между дебетовой и кредитной картой; понимание того, к чему может привести неисполнение своих кредитных обязательств и как уменьшить риски	Рассчитывать реальный процент, простой и сложный процент; рассчитывать доходность вкладов; рассчитывать объем выплат по кредиту; читать договоры по депозитам и кредитные договоры; находить актуальную информацию на сайте Банка России и сайтах коммерческих банков; находить и интерпретировать рейтинги банков; соотносить вид кредита с целью кредита	Оценивать надежность банка; сравнивать условия по депозитам и кредитам для выбора наиболее оптимального варианта для решения своих финансовых задач; оценить необходимость приобретения жилья в ипотеку и выбрать подходящий вариант; пользоваться разнообразными финансовыми услугами, предоставляемыми банками для повышения своего благосостояния; принимать решение о необходимости инвестирования или кредитования	Прослушивание лекций; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач

⁶¹ Программы и соответствующие учебно-методические комплекты разработаны в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Модуль 2. «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду?»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
<p>Страхование; договор на услуги по страхованию; медицинское страхование; автострахование; страхование жизни; страховой случай</p>	<p>Знание структуры и особенностей страхового рынка в России; знание видов (обязательное и добровольное) и условий пользования медицинским страхованием; знание условий автострахования; ознакомление с опытом использования различных страховых продуктов; знание алгоритма действия при наступлении страховых случаев</p>	<p>Понимать основные задачи и принципы страхования; осознание важности использования страховых продуктов в различных сферах жизни; понимание преимуществ и последствий заключения договоров на страхование</p>	<p>Различать виды страхования; различать обязательное и добровольное страхование; искать и интерпретировать актуальную информацию в сфере страхования; читать договор страхования</p>	<p>Определять необходимость страхования; сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла; определять надежность страховой компании; критически относиться к активной рекламе страховых продуктов, принимать решения о страховании на основе анализа ситуации</p>	<p>Прослушивание лекций; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач</p>

Модуль 3. «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов?»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Фондовый рынок; ценные бумаги; акции; облигации	<p>Знание механизма функционирования фондового рынка; различных видов ценных бумаг и их отличия друг от друга; знание субъектов (участников) фондового рынка и суть их деятельности; знание возможностей участия физических лиц в игре на рынке ценных бумаг;</p> <p>знание правил выбора профессионального агента; знание того, как люди выигрывают и проигрывают на фондовом рынке и рынке FOREX</p>	<p>Понимание того, что деньги могут работать и приносить доход; понимание возможной доходности и рискованности осуществления операций на фондовом рынке; понимание того, что осуществление каких-либо операций на фондовом рынке требует знания устройства этого финансового механизма, а не спонтанных решений; понимание того, что инвестиционные риски выше, чем риски по банковским вкладам</p>	<p>Искать и интерпретировать актуальную информацию по фондовому рынку; сравнивать котировки акций во времени; различать виды цен ценных бумаг; рассчитывать доходность акций (при известных показателях)</p>	<p>Оценить необходимость осуществления операций с ценными бумагами в зависимости от жизненных обстоятельств и общеэкономической ситуации в стране; выбрать наиболее оптимальный вариант инвестирования в конкретных экономических ситуациях; оценить степень риска конкретного инвестиционного продукта; критически относиться к рекламным предложениям</p>	<p>Прослушивание лекций; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач</p>

Модуль 4. «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата?»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
<p>Налоги; пошлины; сборы; налоговая система; ИНН; налоговый вычет; пеня по налогам</p>	<p>Знание оснований для взимания налогов с граждан и фирм в России;</p> <p>общие принципы работы налоговой службы;</p> <p>знание случаев, в которых необходимо подавать налоговую декларацию;</p> <p>знание способа получения ИНН;</p> <p>знание случаев и способов получения налогового вычета</p>	<p>Понимание необходимости уплаты налогов; понимание своих прав и обязанностей в сфере налогообложения;</p> <p>понимание различий налогов, пошлин и сборов;</p> <p>понимание того, на что идут те или иные налоги в государстве</p>	<p>Получать актуальную информацию по задолженности или другим вопросам на сайте налоговой службы; заполнять налоговую декларацию;</p> <p>рассчитать сумму уплачиваемых налогов</p>	<p>Беспроблемно организовывать свои отношения с государством в налоговой сфере;</p> <p>быстро реагировать на изменение налогового законодательства (по общим вопросам) и определять свое поведение в соответствии с изменениями</p>	<p>Прослушивание лекций; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач</p>

Модуль 5. «Обеспеченная старость: возможность пенсионного накопления»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Пенсия; пенсионная система; пенсионные накопления	Знание видов пенсий и условий их получения; представление о способах финансового обеспечения старости, помимо пенсии; представление о существующих программах пенсионного обеспечения	Понимание того, от чего зависит размер пенсии; понимание существования риска в разного рода пенсионных программах; понимание важности пенсионных накоплений в России	Находить актуальную информацию на сайте ПФР, а также других ресурсах; по формуле рассчитывать размер пенсии	Нахождение способов увеличения своей будущей пенсии; критически относиться к рекламным предложениям по увеличению будущей пенсии; сопоставлять различные предложения пенсионных накоплений и находить наиболее оптимальный вариант	Прослушивание лекций; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; решение тренировочных практических задач

Модуль 6. «Собственный бизнес: как создать и не потерять»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Бизнес; стартап; бизнес-план; бизнес-ангел; венчурист	Знание правил создания нового бизнеса; знание программ в стране, регионе, городе, направленных на поддержку и развитие молодых предпринимателей; знание того, куда можно обратиться за юридической помощью в случае открытия собственного дела; знание условий, при которых можно стать стартапером	Понимание сложности и ответственности занятия бизнесом; понимание рискованности занятия бизнесом и возможности потерпеть неудачу; понимание необходимости продуманного начала своей бизнес-деятельности; понимание необходимости большого труда и постоянного самообразования для развития бизнеса	Находить актуальную информацию по стартапам и ведению бизнеса; составлять бизнес-план по алгоритму; вести простые финансовые расчеты: считать издержки, доход, прибыль	Находить идеи для собственного дела; придумывать нестандартные решения для бизнеса; оценивать предложения по созданию и ведению бизнеса	Участие в ходе общего обсуждения на семинаре; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач

Модуль 7. «Риски в мире денег: как защититься от разорения»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
<p>Финансовый риск; финансовое мошенничество; финансовые пирамиды; портфель инвестиций</p>	<p>Знать, какие бывают финансовые риски в современной российской действительности;</p> <p>знать, куда обращаться в случаях потери (кражи) финансовых документов (банковской карты, сертификатов, сберкнижек и др.);</p> <p>знание меры ответственности государства в случаях финансового мошенничества и др.</p>	<p>Понимание того, что деньги необходимо хранить в надежном месте; понимание наличия финансовых рисков в современной экономической ситуации;</p> <p>понимание необходимости иметь финансовую подушку безопасности на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций;</p> <p>понимать, как строятся финансовые пирамиды и как не попасться на «хорошие» предложения</p>	<p>Защищать свою личную информацию в сети интернет (быть осторожным с паролями, пин-кодами и др.);</p> <p>находить актуальную информацию на сайтах компаний и государственных служб;</p> <p>сопоставлять полученную информацию из различных источников</p>	<p>Критически относиться к рекламным предложениям из различных источников;</p> <p>оценивать риски предлагаемых вариантов инвестирования; соотнести риски и доходность в одном портфеле инвестиций</p>	<p>Прослушивание лекций; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа; решение тренировочных практических задач</p>

Таблица 2.2.4 «Содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для учащихся средней школы (10-11 классы)»

2.2.5.2 Учебно-методические материалы по обучению финансовой грамотности (базовый уровень) в средней школе (10-11 классы)

Учебно-методический комплект для средней школы (10-11 классы) включает:

1. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность. 10–11 классы. Учебная программа.
2. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность. 10–11 классы. Материалы для учащихся.
3. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю., Финансовая грамотность. 10–11 классы. Материалы для родителей.
4. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность. 10–11 классы. Методические рекомендации для учителя.
5. Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю. Финансовая грамотность. 10–11 классы. Контрольно-измерительные материалы.

УМК для углубленного изучения финансовой грамотности в классах экономического профиля:

1. Учебная программа. 10, 11 классы, экономический профиль Е. Лавренова.
2. Материалы для учащихся. 10, 11 классы, экономический профиль А. Киреев.
3. Методические рекомендации для учителя. 10, 11 классы, экономический профиль Е. Лавренова.
4. Материалы для родителей. 10, 11 классы, экономический профиль Е. Лавренова.
5. Контрольные измерительные материалы. 10, 11 классы, экономический профиль Е. Лавренова.

УМК для углубленного изучения финансовой грамотности в классах юридического профиля:

1. Учебная программа. 10, 11 классы, юридический профиль Е. Абросимова.
2. Материалы для учащихся. 10, 11 классы, юридический профиль Е. Абросимова.
3. Методические рекомендации для учителя. 10, 11 классы, юридический профиль Е. Абросимова.
4. Материалы для родителей. 10, 11 классы, юридический профиль Е. Абросимова.
5. Контрольные измерительные материалы. 10, 11 классы, юридический профиль Е. Абросимова.

УМК для углубленного изучения финансовой грамотности в классах математического профиля:

1. Учебная программа. 10, 11 классы, математический профиль Г. Канторович.
2. Материалы для учащихся. 10, 11 классы, математический профиль Г. Канторович.
3. Методические рекомендации для учителя. 10, 11 классы, математический профиль Г. Канторович.
4. Контрольные измерительные материалы. 10, 11 классы, математический профиль Г. Канторович.

Основные выводы:

1. Область финансовой грамотности, ее содержание в соответствии с подходами, выработанными ОЭСР, разделяемыми многими странами,

включая и России, составляют: деньги и операции с ними; планирование и управление финансами семьи; риск и доходность; финансовый ландшафт современного государства.

2. Обучение финансовой грамотности в школе целесообразно начинать в начальных классах (начиная с 3-го или 2-го класса) и продолжать по 11-й класс включительно, концентрически наращивая знания на каждой ступени обучения, расширяя и углубляя ранее полученные учащимися знания. При этом основные понятия, которые по мере приближения к 11-му классу, будут усложняться, должны на элементарном уровне постепенно вводиться уже на начальной и основной ступенях образования. Как и по обучению другим предметам, необходимо учитывать соответствующие возрасту интеллектуальные, психозмоциональные уровни развития детей.
3. При занятиях со школьниками начальных классов могут и должны быть рассмотрены самые общие вопросы, позволяющие ввести ребенка в мир денег.
4. Школьникам 5-7 классах основной школы необходимо получать знания и выработать умения, позволяющие решать более широкий круг задач в мире денег и финансовых отношений.
5. В 8-9 классах основной школы, руководствуясь принципом концентрического наращивания знаний, необходимо давать более развернутые знания, дополнительные практические навыки с учетом возможностей некоторых детей приблизиться к самостоятельной жизни с точки зрения завершения школьного образования, поступления в организацию среднего профессионального образования (СПО), трудоустройства.
6. В 10-11 класса средней школы следует наращивать концентрическое содержание финансовой грамотности, выходя на уровень «полной компетентности», завершить ее изучение к окончанию школы, в связи с тем, что выпускники начинают вступать во взрослую жизнь либо как

наемные работники, либо как студенты и, в отдельных случаях, предприниматели.

7. Формирование у учащихся умений, а не только знаний по финансовой проблематике должно осуществляться с помощью заданий, выполняемых на уроках, в ходе самостоятельных работ, проектов.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие четыре ключевые темы образуют содержание финансовой грамотности?
2. Назовите основные знания и умения, получаемые в результате освоения темы «Деньги и операции с ними».
3. Назовите основные знания и умения, получаемые в результате освоения темы «Планирование и управление финансами семьи».
4. Почему, на ваш взгляд, тема «Риск и доходность» является одной из важнейших при изучении финансовой грамотности?
5. Расскажите, как обучать ребенка финансовой грамотности в начальной школе с точки зрения предметного содержания обучения и его форм?
6. Приведите пример концентрического приращения знаний по ступеням обучения (начиная с начальной школы и до средней включительно) по теме «Деньги и операции с ними».
7. Какие основные разделы (области финансовой грамотности) должна содержать программа обучения школьников 5-7 класса?
8. Как прирастает содержание образования по теме «Человек и государство: как он взаимодействуют?» от 5-7 до 8-9 классов?
9. Чем отличается содержание тематики «Доходы и расходы семьи» на уровне 8-9 класса от 5-7 класса?
10. Какие основные разделы (области финансовой грамотности) характерны для программы обучения школьников 8-9 класса?

11. Назовите семь основных модулей, необходимых для изучения финансовой грамотности в средней школе.
12. Какие формы учебной деятельности по финансовой грамотности предпочтительны для использования в основной, средней школе? Ответ возможно построить с учетом специфики изучаемых школьниками тем финансовой грамотности.
13. Возможно ли применение игровых форм учебной деятельности при изучении финансовой грамотности в средней школе? Если да, приведите пример.
14. Назовите несколько вариантов тем для индивидуальных и групповых работ при изучении модуля «Банки: чем они могут быть полезны в жизни».
15. Почему, на ваш взгляд, тематику «Страхование» в средней школе целесообразно изучать в рамках отдельного модуля, а в основной - в рамках «Риски»?
16. Расскажите о приращении и детализации знаний по тематике «пенсионное обеспечение» с 8-9 классов по 10-11 классы.
17. Какие основные знания, умения и навыки приобретают и приращивают школьники, изучая тему «Собственный бизнес» с 5 по 11 классы?
18. По каким темам в рамках изучения школьниками финансовой грамотности возможно решение математических задач? Ответить можно в разрезе ступеней обучения.

Глава 2.3 Методика и особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности для учащихся школ-интернатов и воспитанников детских домах⁶²

Материалы главы целиком посвящены особенностям обучения финансовой грамотности одних из наиболее уязвимых социальных групп с точки зрения сложности приобщения к разносторонним отношениям в сфере личных финансов, испытываемых объективных трудностей в приобретении необходимых навыков рационального финансового поведения, обусловленные формированием личностей в институциональных условиях, – воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов.

§ 2.3.1 Особенности целевой группы

Одним из основных факторов, влияющих на формирование компетенций по финансовой грамотности у данной целевой группы, определено влияние воспитания в институциональных условиях на социально-личностное развитие ребенка, при этом существенным дефицитом является недостаточная информированность и несформированность аутопсихологической и социально-экономической компетентностей.

Необходимость специального курса по финансовой грамотности для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов, находящихся вне семейного воспитания, на государственном обеспечении, обусловлен дефицитом их компетенций в:

⁶² По результатам Контракта FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования», реализованного в рамках Проекта, полученных на основе консультаций А.М. Щербаковой – заведующей лабораторией психолого-социальных проблем профилактики безнадзорности и сиротства Московского психолого-педагогического университета, старшего научного сотрудника Института коррекционной педагогики РАО.

знаниях:

- о том, откуда берутся деньги;
- о взаимосвязи счастья и финансового благополучия человека;
- как зарабатываются деньги и что нужно, чтобы их заработать;
- как заработать на собственном бизнесе;
- как и где расходуются деньги;
- как расходы правильно планировать;
- в чем заключаются расчетные отношения (цены, тарифы, скидки и бонусы);
- что такое личное финансовое планирование;
- как организован семейный бюджет и какие права на него есть у другого супруга в семье;
- в чем заключается особенность пенсий, которые некоторые из них получают, и чем они отличаются от пенсии по старости;
- что такое банк, и какие возможности для граждан они предоставляют;
- что такое банковская карточка и отличия расчетных и кредитных карт;
- как осуществить грамотный выбор простых финансовых инструментов и как их использовать;
- что такое ломбард;
- как, кому и на каких условиях предоставляются кредиты;
- куда и к кому обращаться, если тебя обманули при расчетах за товары и услуги;
- прав потребителя в финансовой сфере;

умениях, навыках:

- свободно оперировать финансовым понятийным аппаратом;

- самостоятельно определять какой финансовый инструмент выбрать (банковская карточка и сберкнижка, вклад в банке, депозиты, кредиты, сертификаты и т.п.);
- уметь правильный выбор стратегии и принимать решения, связанные с финансовой сферой;
- самостоятельно находить метод решения практической задачи в области управления финансами;
- самостоятельно оценивать предлагаемые другими решения в финансовой сфере и области управления личным бюджетом;
- умение ориентироваться в источниках информации и основных законах, регулирующих сферу финансов.

В общем случае от выпускников образовательных организаций ожидается успешное и достаточно быстрое вхождение в социум, что предполагает принятие ими ценностей и культуры общества, требует от них способности принимать правомерные решения по обеспечению жизнедеятельности, прогнозируя при этом возможные последствия своих действий, а также готовности и умения реализовывать принятые решения.

Ожидается, что, вступая в экономические отношения, молодые люди должны быть носителями экономической культуры. Основами экономической культуры являются экономическое сознание и ответственное экономическое поведение. Степень приобщенности к экономическим знаниям, способам осуществления экономических отношений, нормам и этике, им сопутствующим, свидетельствует о степени социализированности и собственном уровне овладения индивидом экономическим культурным содержанием и его формами.

Однако часть выпускников оказывается не вполне готовой к самостоятельному жизнеустройству как в бытовом, так и в социально-экономическом аспекте. В значительной мере это относится к выпускникам–сиротам, воспитывавшимся в институциональных условиях (в специализированных учреждениях: детских домах, интернатах, социальных

центрах и т.д.). Эта категория молодых людей демонстрирует в целом низкую социальную компетентность.

Под компетентностью понимается способность, необходимая для эффективного выполнения конкретного действия в конкретной предметной области, включающая узкоспециальные знания, соответствующие предметные навыки, способы мышления, а также понимание ответственности за свои действия.

Компетентность, или эффективное поведение, включает в себя не только способности, но и внутреннюю мотивацию, что тесно связано с понятиями ценности и цели. К качествам, составляющим основу компетентности, относятся:

- стремление и способность анализировать явления и ситуации окружающего мира, привлекать прошлый опыт к решению новых задач;
- прогнозирование результатов своих усилий с учетом возможных препятствий;
- инициативность (предприимчивость);
- самостоятельность.

Социальная компетентность трактуется как качество личности, позволяющее эффективно функционировать в социуме, удерживая субъектную позицию, что предполагает умение дифференцировать общественные требования и соотносить их с персональными потребностями. Владение социальной компетентностью дает человеку возможность регулировать свое поведение на основе усвоенных способов решения задач обеспечения своего существования и развития, в том числе выполнения повседневных житейских обязанностей.

Социально-экономическая компетентность – целостное образование личности, включающее комплекс личностных и социально-ценностных качеств, определяющих готовность и способность человека к решению задач

самообеспечения в социуме на основе саморазвития, взаимопонимания и взаимодействия с другими членами общества правовыми способами.

Социально-экономическая компетентность включает в себя как необходимый компонент финансовую грамотность.

Финансовую грамотность можно определить как основу способности принимать обоснованные решения и совершать эффективные действия в сферах, имеющих отношение к управлению финансами, для реализации жизненных целей и планов в текущий момент и в будущем.

Финансовую грамотность обеспечивает владение такими компетенциями как:

- способность планировать будущее через планирование бюджета;
- готовность создавать сбережения, чтобы обеспечить будущее (например, через получение образования или реализацию стремления обеспечить жизнь в зрелом возрасте) и быть готовым к нежелательным ситуациям, включая потерю работы;
- наличие умений распоряжаться денежными ресурсами;
- умение делать выбор финансовых инструментов;
- владение навыком ведения учета всех поступлений и расходов.

Адекватное восприятие рисков в финансовой сфере неотделимо от полного осознания человеком последствий своих действий, его готовности принять на себя ответственность за принимаемые решения. Принятие решений, которые позволяют обеспечить личную финансовую безопасность и собственное благосостояние, требует наличия финансового здравого смысла, сформированной потребительской финансовой культуры.

Человек, обладающий таким финансовым здравым смыслом, избегает участия в финансовых пирамидах; при займе концентрирует свое внимание не только на процентной ставке, но и на сумме, взимаемой банком за обслуживание кредита; соотносит свои потребительские желания с доступным ему доходом; полагается на реалистичные ожидания пополнения бюджета.

Основным показателем, свидетельствующим о финансовой грамотности, является не только и не столько понимание человеком необходимости планирования расходов и доходов, но прежде всего практическое применение навыков ведения бюджета в организации своей бытовой и хозяйственной деятельности.

Финансово грамотный человек способен ставить адекватные финансовые цели и составлять текущий личный финансовый план; планировать долгосрочные покупки (автомобиль, квартира, дача) и реалистично оценивать свои возможности для их осуществления; понимать, по каким параметрам нужно сравнивать услуги, предлагаемые банками и другими финансовыми компаниями (страхование, ипотека и т. п.); обращать внимание на ключевую информацию при подписании договоров с банками и другими финансовыми компаниями; распознавать признаки финансовой пирамиды среди различных предложений вложения средств на финансовом рынке; отличать рекламу от объективной информации.

Таким образом, финансовая грамотность – сложная сфера, предполагающая понимание ключевых финансовых понятий и использование этой информации для принятия разумных решений, способствующих экономической безопасности и благосостоянию человека.

Успешное формирование финансовой грамотности в рамках становления социально-экономической компетентности предполагает опору на следующие компоненты:

- *личностный компонент* (наличие позитивных жизненных ориентаций и целей; социальная ответственность, эмоциональная устойчивость, социабельность, личностная активность, адекватная самооценка, волевой контроль, уверенность в себе, мотивация достижения);
- *когнитивный компонент* (способность анализировать информацию, делать выводы, устанавливать причинно-следственные связи, прежде всего, понимать логику социального взаимодействия; владеть необходимыми учебными навыками: вычислительными, осмысленного чтения и др.);

- *деятельностный компонент* (умения ставить краткосрочные и долгосрочные цели, планировать шаги по достижению поставленных целей, изыскивать средства для решения целевых задач и контролировать результаты; оценивать вербальную и невербальную экспрессию во взаимодействии с другими людьми; конструктивно взаимодействовать с окружающими; контролировать процесс и итоги коммуникации; организовывать продуктивную деятельность с опорой на результаты коммуникации).

Из вышесказанного следует, что усвоение детьми–сиротами социально-экономической компетентности на основе достижения ими финансовой грамотности предполагает овладение комплексом социально и личностно-значимых действий, направленных на решение проблем обеспечения своей жизнедеятельности, определяющих готовность и способность к позитивной адаптации в социуме на основе саморазвития, самореализации, взаимопонимания и взаимодействия с другими членами общества социально-нормативными способами. Особую значимость для успешной реализации социально-экономической компетентности имеют социально-личностные характеристики выпускников (адекватная самооценка, нацеленность на саморазвитие и самоизменение, позитивное правосознание, способность к диалогу и взаимодействию и др.).

Недостаточная финансовая грамотность выпускников детских домов и школ-интернатов проявляется в отсутствии навыка планирования семейного бюджета; невнимательном прочтении финансового договора и нежелании (либо неспособности) сосредоточиться на его нюансах; поверхностном отношении к необходимости строгого соблюдения графика погашения платежей; непонимании и нежелании вникать в наличие санкций за просрочку платежей; невнимательности, забывчивости и т. п.

Последствия проявлений финансовой неграмотности угрожают экономическому, социальному и личностному благополучию человека.

Для того чтобы ответить на вопрос, чем обусловлены трудности достижения финансовой грамотности, что, в свою очередь, препятствует овладению социально-экономической компетентностью детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, воспитывающимися в детских домах и школах-интернатах, необходимо рассмотреть влияние этих условий на психосоциальное становление рассматриваемой категории детей.

§ 2.3.2 Влияние воспитания в институциональных условиях на социально-личностное развитие ребенка

Дети, воспитывающиеся в институциональных условиях вследствие лишения родительской заботы, несут груз не только социального неблагополучия, но и нарушений физического и (или) психического здоровья. Наиболее тяжелый след социальное сиротство оставляет в психической жизни ребенка. У оторванного от родителей и помещенного в интернатные условия ребенка снижается общий психический тонус, нарушаются процессы саморегуляции, преобладает пониженное настроение. Большинство детей испытывают чувство тревоги, переживают неуверенность в себе, у них снижается познавательный интерес к окружающему миру, задерживается интеллектуальное развитие. Как следствие, многие воспитанники детских домов и школ-интернатов испытывают трудности при учебе по программе общеобразовательной школы. Помимо задержек интеллектуального развития, формируется комплекс сложных нарушений эмоционально-личностного развития.

Организация жизни детей в интернатных учреждениях не направлена на развитие у воспитанников способности к принятию личностно-ответственных решений. Жесткий режим дня, систематические указания воспитателей, что следует делать ребенку в тот или иной момент времени, постоянный контроль со стороны взрослых – все это лишает детей необходимости самостоятельно планировать, осуществлять и контролировать

свое поведение и, напротив, формирует привычку к пошаговому выполнению чужих указаний.

Когда у ребенка нет опыта самоорганизации, принятия самостоятельных решений, не сформировано понимание связи между затраченными усилиями и достижением успеха, усваивается стереотип потребительски-пассивного отношения к жизни, закладывается основа социального иждивенчества в дальнейшем.

Отсутствие опыта постановки индивидуальных целей ослабляет жизненную перспективу воспитанников, приводит к повышенной ситуативности, которую можно понимать как фиксированность на сиюминутной ситуации, непосредственно данной ребенку в настоящее время и настоящем месте. Такая ситуативность проявляется в самых разных сферах деятельности, сознания и личности: в познавательной сфере – как неспособность решения задач в представлении, без опоры на предметно-практические действия и наглядность; в поведении как повышенная импульсивность, дефицитарность саморегуляции; в самосознании как ситуативность желаний, отсутствие волевых задержек, обусловленных внутренним планом действий. Очевидно, что повышенная ситуативность может стать серьезным личностным дефектом, который существенно искажает социально-личностное становление ребенка, воспитывающегося в институциональных условиях, снижает его способность обнаружить за непосредственно воспринимаемыми событиями, действиями, словами, поступками суть человеческих отношений. Можно заключить, что ситуативность препятствует формированию социальной компетентности в целом и социально-экономической компетентности в частности.

Низкий уровень социальной компетентности, свойственный воспитанникам-сиротам, впоследствии нарушает процесс включения их в жизнь общества, снижает возможность усвоения принятой системы ценностей, норм, знаний и представлений. Воспитанники детского дома после выпуска нередко попадают в весьма трудную жизненную обстановку и

неспособны решать множество возникающих перед ними проблем – бытовых, экономических, образовательно-профессиональных и социальных.

Состояние воспитанников детских домов, стоящих на пороге выхода из учреждения, можно охарактеризовать как состояние психологического стресса, вызванного растерянностью перед самостоятельной жизнью.

Несмотря на формальное наличие множества открывающихся перед ними перспектив, молодые люди испытывают значительные трудности в выборе дальнейших жизненных путей. Объясняется это тем, что в учреждении позиция детей-сирот носила в значительной мере «объектный» характер: о них заботились, их обеспечивали всем необходимым, за них принимали решения. При выходе из учреждения позиция этих же детей становится противоположной «субъектной», они сами должны обеспечить себе условия для нормальной жизнедеятельности.

Выпускникам детского дома впервые предстоит самостоятельно выстроить и организовать свое жизненное пространство. Наиболее характерными личностными, когнитивными и деятельностными дефицитами выпускников в период постинтернатной адаптации являются: недостаточность и искажения интеллектуального, эмоционального и личностного развития; неопределенность профессионального самоопределения, дальнейшего профессионального образования и трудоустройства; несформированность умений и навыков самостоятельной организации быта и досуга, непрактичность; слабая ориентированность в системе служб социальной поддержки; низкая финансовая и правовая грамотность; неготовность отстаивать свои личностные цели и интересы в условиях асоциального окружения.

Существенным дефицитом является как недостаточная осведомленность воспитанников детских домов и школ-интернатов о разнообразии социальных ролей в открытом социуме, так и почти полное отсутствие опыта функционирования в той или иной социальной роли вследствие воспитания в условиях ограниченности социальных контактов.

Такое положение дел оборачивается в дальнейшем высокой уязвимостью выпускников в ситуациях межличностного взаимодействия с недобросовестными партнерами.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что достижению достаточного уровня финансовой грамотности препятствуют такие типичные характеристики воспитанников учреждений институционального воспитания, как:

- сниженные познавательные способности,
- ситуативность,
- проблемы коммуникативной деятельности,
- недостаточность субъектности.

Следует уделить внимание также наличию во многих случаях негативного ценностного образца.

В идеале выпускник должен быть компетентным в решении весьма широкого круга сложных вопросов, таких, как защита прав, в частности жилищных и трудовых; проблемы социально-личностного взаимодействия, решение которых предполагает умение разбираться в людях; необходимость искать помощь в трудных жизненных ситуациях. В реальности трудности вызывает решение задач даже функционального характера: оказание себе первой помощи, приготовление обеда, ремонт жилья, разрешение конфликтов с соседями, рациональное использование средств на покупки и др.

Для преодоления социально-экономической некомпетентности необходимо использовать пробу сил, умений индивида, чтоб, с одной стороны, добиться переноса опыта из ситуации обучения и тренинга в реальную действительность, с другой чтобы расширить границы применения алгоритма действий и стимулировать осознание необходимости создания для себя таких жизненных программ.

В целях уточнения и конкретизации как содержания, так и форм педагогической деятельности, направленной на формирование финансовой

грамотности как основы социально-экономической компетентности, необходимо подробнее рассмотреть специфику обеспечивающих ее компетенций, знаний и навыков, характерных для воспитанников интернатных учреждений.

Основой социально-адаптивного поведения является способность личности к целенаправленной аутопсихологической работе по изменению собственных личностных черт и поведенческих характеристик. Такая способность (или компетенция) рассматривается в рамках аутопсихологической компетентности. Аутопсихологическая компетентность реализуется через умения и навыки в области эмоциональной саморегуляции, самоменеджмента, самомотивации. В случае деструктивного личностного развития, часто встречающегося в ситуации социального сиротства, – при невротизации, психопатизации, дезадаптации, усугублении некоторых акцентуаций характера – происходит непродуктивное развитие базовой аутокомпетентности, проявляющееся прежде всего в размытости жизненной перспективы; в постановке неадекватных целей и задач самореализации; в проблемах самоуправления; в крайних случаях – в ауторазрушительном поведении (рисковое поведение, алкоголизм, наркотизация). Непродуктивное развитие базовой аутопсихологической компетентности во всех перечисленных выше случаях препятствует созданию личностного благополучия, создает трудности для социально-психологической адаптации.

В условиях воспитания ребенка в институциональных условиях формируется особая внутренняя позиция, которая состоит в отчужденном отношении к другим и к себе. Это отчуждение связано, скорее всего, с нарушением привязанности как способности устанавливать эмоционально насыщенные прочные отношения, сопереживать, понимать эмоциональное состояние другого и себя самого. Отчуждение от себя самого не дает основы для формирования ответственности за свое поведение, препятствует постановке жизненно важных целей. Для такой позиции характерны отсутствие навыков планирования этапов своей жизни, ограниченность и

нереалистичность жизненных планов. Формирование умения планировать свою жизнь блокируется тем, что психологическое прошлое воспитанников–сирот заполнено травмирующими переживаниями, психологическое будущее видится неопределенным, плохо дифференцированным и зачастую пугающим, т. е. жизненная перспектива является размытой.

Между тем содержательность и временная определенность жизненных планов подразумевают наличие конкретной жизненной перспективы.

Невыстроенность жизненной перспективы сказывается в том, что образ желаемого будущего у большинства воспитанников интерната – учащихся выпускных классов не детализирован, в ответах преобладают эмоциональные, незрелые характеристики его; временные условия достижения цели не являются программными пунктами жизненного плана подростков–сирот, которые живут только сегодняшним днем, настоящим. Таким образом, их характеризует особая внутренняя позиция, выражающаяся в слабой ориентированности на будущее.

Отмечается дефицитарность понимания собственных желаний, состояний, интересов. Эти проявления бедности и неустойчивости самосознания сопровождаются у воспитанников–сирот усилением компенсаторных и псевдокомпенсаторных защитных реакций. К ним относятся социально нежелательные феномены негативного самопредъявления, завышенные самооценка и уровень притязаний, непонимание социальной нормы, низкий уровень нравственного сознания.

Дети-сироты, привыкшие постоянно жить в ситуации полного морального и материального обеспечения, в результате приобретают стойкие черты иждивенчества, убежденности в том, что таким образом и дальше будет устроена их жизнь. Формируется дефицит субъектности, проявляющийся в неумении и нежелании отвечать за свою жизнь, самостоятельно планировать, осуществлять и контролировать свое поведение. Во многом это связано с тем, что поведение детей жестко

регламентируется взрослыми – пойдй, поставь, прекрати – и приурочено к бытовой сфере жизнедеятельности ребенка.

Не получившие опыта независимого решения задач жизнедеятельности, подростки-сироты не позиционируют себя как взрослых, ориентируются в большей степени на получение удовольствия и избегание усилий, что свидетельствует об инфантилизме, отсутствии самостоятельности. Соответственно эффективно формируется «позиция сироты» – инфантильная и иждивенческая. Эта роль, при отсутствии коррекционной работы, реализуется выпускником в течение всей его жизни и блокирует проявление потенциальных возможностей личностного и социально-экономического роста, удерживает лиц из числа социальных сирот в позиции потребителей социально-экономической помощи.

В процессе формирования социально-экономической компетентности, в частности достижения финансовой грамотности, необходима коррекция образа «Я», направленная на преодоление эгоцентризма, выработку умения подчинить свои личные интересы необходимым жизненным обстоятельствам.

Характерная для подростков-сирот ситуативность желаний, отсутствие временного плана собственных действий приводят их к грубым нарушениям дисциплины. Нарушения поведения, часто встречающиеся у детей-сирот, обусловлены также чувством отчуждения от мира.

В дальнейшем выпускники из числа сирот, вступая в экономические отношения, меньше всего задумываются о нравственной стороне вопроса, просто не видят этих проблем в силу описанной специфической черты – особой нормативности. Поэтому необходимо говорить о формировании ответственного экономического поведения подростков-сирот на основе нравственно-этических норм, относимых к каждому члену социума, а не только к себе или к «своим».

Нравственно-этическая ответственность страдает и в том случае, когда воспитанники детского дома либо школы-интерната стремятся к

самореализации, абсолютизируя успех как самоцель. Некритичное восприятие сомнительных образцов самореализации, транслируемых СМИ, при отсутствии эмоционально привлекательных социально-позитивных примеров искажает ценностные ориентиры воспитанников. Кроме того, крайне скудный социальный опыт подростков-сирот – учащихся старших классов школы-интерната также приводит их к переживанию разобщенности с большим и малым социумом. Часто следствием такой разобщенности бывает социально неприемлемое поведение.

Несомненно, важной составляющей успешной социализации является умение самостоятельно организовать собственный быт, обслужить себя. Большинство старшеклассников-сирот ориентируются в наиболее типичных хозяйственно-бытовых ситуациях, которые сложились в условиях интерната (уборка спальных помещений, бытовок, класса, стирка, уход за комнатными цветами и т. п.). И в то же время они обнаруживают своеобразие знаний, грубое, ошибочное толкование отдельных понятий. Обычно они не ориентируются в вопросах ассортимента основных продуктов питания, наборов одежды, обуви, товаров для дома, в их стоимости. Основные экономические понятия, касающиеся домашнего хозяйства, – бюджет, экономия – усваиваются ими лишь на информационном уровне. С помощью преимущественно используемых объяснительно-репродуктивных технологий невозможно обеспечить понимание воспитанниками-сиротами материальной ценности окружающих их вещей, побудить их к рачительности и бережливости.

Склонность к материальному иждивенчеству проявляется в дальнейшем у значительной части выпускников учреждений институционального воспитания, показывающих равнодушие к таким необходимым условиям полноценной самостоятельной жизни, как наличие жилья, достаточное количество средств. Склонность к материальному иждивенчеству учащихся старших классов – воспитанников детских домов и интернатов для детей-сирот – проявляется также в психологии

потребительства («нам должны», «дайте»), что приводит к нерациональному использованию имеющихся финансовых ресурсов.

Размытость представлений о материальном обеспечении тесно связана с неопределенностью жизненного плана. Показательно, что выпускники, обучавшиеся и проживавшие в одинаковых условиях, не только не имеют единого мнения о необходимом для поддержания достойного существования количестве денег, но называют несопоставимые величины в ответ на вопрос, какая сумма необходима им на месяц (от \$ 15 000 до 500 рублей).

Встречаются ответы, вовсе не имеющие конкретного характера: «Мне нужно денег сколько заработаю и сколько получу, а потом буду делить», «Смотря какова будет зарплата, тогда и будет вопрос, сколько денег тебе нужно на один месяц», «Сколько человеку денег ни дай, человеку все мало», «Мне нужно столько денег, чтобы дома было все, что нужно хозяину и его семье», «Мне нужно столько, сколько я заработал на работе», «Чтобы хватило на жизнь», «Я не знаю, я с этим еще не встречался».

Некоторые воспитанники, определившие сумму, необходимую им для жизнеобеспечения на один день, испытывают трудности в подсчете, сколько же денег им в этом случае нужно заработать в месяц. Иногда эти трудности вызваны слабым владением математическими операциями, иногда – незнанием структуры расходов (питание, средства гигиены, одежда, оплата коммунальных услуг и т. д.).

Часто готовность к самообеспечению на основе труда страдает из-за отсутствия или снижения положительной мотивации к труду; затруднений в выборе профессии, соответствующей возможностям и интересам; неумения и нежелания принимать и соблюдать дисциплинарные требования в процессе труда; отсутствия чувства хозяина. Приобретение таких качеств и умений подразумевает уход от иждивенчества как негативной склонности ребенка, воспитанного в условиях государственного обеспечения.

Серьезным препятствием к формированию финансовой грамотности является отсутствие у воспитанников опыта пользования наличными средствами.

У воспитанников – старшеклассников не складывается представление о необходимости регулярно оплачивать коммунальные услуги, не сформировано умение технологически правильно осуществлять операции по оплате счетов. При отсутствии практикума по этой проблеме не закрепляется соответствующий навык. Это же касается и других подобных умений и навыков, например правильного распределения своих доходов (деление дохода за месяц на недели, на дни месяца).

Очевидно, что воспитанники без специального обучения не могут правильно составить ежедневное меню с ориентировкой на цены наборов продуктов; не представляют, как уложиться в имеющуюся (названную) сумму при планировании меню обеда для приема гостей, необходимого ремонта и т. п.; не готовы осуществлять выбор торговых точек исходя из сравнения цен и т. д.

Неактуальным для воспитанников является понятие финансовой отчетности, ведение отчетности путем хранения кассовых чеков, товарных чеков, записей в тетрадях и пр.

Далеко не всегда воспитанники подготовлены к необходимости оплачивать свое жилье; не все подростки-сироты настороженно относятся к таким объективно опасным для них способам пополнения бюджета, как взятие денег в долг и сдача жилья в аренду; трудность для них представляет получение необходимых выписок из жилищных и финансовых документов, оформление субсидий, открытие лицевого счета в банке.

Воспитанники не могут назвать основные банковские операции и объяснить их значение; ответить, почему государство не может обойтись без взимания налогов.

Серьезнейшим аспектом социально-экономической компетентности является понимание и принятие идеи о том, что владение профессией и

наличие рабочего места ведут к материальному благополучию. Очевидно, что работа в данном направлении важна и должна начинаться с формирования мотивации к получению образования, профессиональному выбору, построению жизненных перспектив, связанных с получаемой профессией, профориентации. Воспитанникам выпускных классов детских домов необходимы знания и навыки, касающиеся контроля получаемой оплаты труда, понимания необходимых отчислений, пользования электронной картой для получения заработной платы и т. п.

Уже рассматривавшиеся сформированные у большинства воспитанников стойкие иждивенческие установки, продолжительная жизнь на полном государственном обеспечении углубляют их уверенность в том, что и государство, и общество имеют долг перед ними. В такой ситуации они не стремятся к самообеспечению и трудоустройству, предпочитая встать на учет на бирже труда и получать пособие по безработице. Не всегда выпускники детских домов в состоянии работать на одном месте более двух месяцев из-за возникающих конфликтов, а также неумения посвящать себя достижению долговременной цели, упорно трудиться, достигать положительных результатов в труде и т. д. Исходя из сказанного, значительное внимание следует уделять дефициту побудительно-волевого компонента экономической самостоятельности.

Особую значимость, не только экономическую, но и прямо связанную с жизненной безопасностью выпускников-сирот, имеют проблемы сохранения ими жилой площади. При получении собственного (социального) жилья не все выпускники способны содержать его. Выпускники детского дома, как владельцы жилья, могут попадать в сложные и даже опасные ситуации: решаясь на обмены, продажи, сдачу в аренду - теряют жилье.

Искать взаимоприемлемые решения, ориентировать свою жизнь на будущее, внимательно относиться к людям – все это является основой экономической безопасности выпускников из числа сирот.

Реализация адаптивной функции социально-экономической компетентности детей-сирот предусматривает владение навыками коммуникации, способность выбора адекватных моделей поведения в социальном взаимодействии. Затруднения в процессе социализации и адаптации выпускников детского дома во многом обусловлены низкой коммуникативной компетенцией.

Ограниченное, преимущественно групповое общение детей со взрослыми в условиях детского дома, отсутствие возможности отрабатывать навыки общения и развивать навыки активного слушания, невладение техниками снижения эмоционального напряжения в общении приводят к крайне низкой результативности коммуникативной компетенции воспитанников-сирот.

Детям необходимо предоставлять знания и формировать умения, необходимые для эффективного общения; обучать формам поведения и поиску конструктивных путей решения в конфликтных ситуациях; развивать у них способности к эмпатии.

При отсутствии направленной работы по формированию коммуникативных умений и навыков воспитанники, овладевая речью, на длительное время задерживаются на стадии только понимания речи взрослого, не переходя к активному пользованию ею.

Правильно осуществляемая коммуникативная деятельность обеспечивает продуктивность социальных контактов, опосредует общественно приемлемое поведение, обеспечивает умение получить необходимую информацию и использовать ее адекватно ситуации.

У ребенка-сироты, воспитывающегося в условиях депривации, искажается потребность в общении. Воспитанники детского дома постоянно находятся в социальной среде, в ситуации безальтернативного общения. Сама эта среда в силу объективных условий закрыта, ограничена и неизменна. В этих условиях не стимулируется познавательное общение со

взрослым. Таким образом, ограничивается необходимость и сама сфера использования слова в общении. Функции слова сужаются.

Вот почему, покидая детский дом и сталкиваясь с задачей построения взаимоотношений с людьми иного социального круга в непривычных для них условиях (а именно, без «вынужденного общения», обусловленного совместным проживанием), лишь немногие юноши и девушки способны успешно справиться с этой задачей.

Значительной проблемой является то, что часто воспитанники интерната – учащиеся выпускных классов – не настроены на продуктивное общение со взрослыми, а скорее, стремятся к отталкиванию их, что свидетельствует, с одной – о нарушениях коммуникативной деятельности, а с другой стороны о неизжитости феномена психологического отчуждения от окружающих.

Подростки и молодые люди не всегда адекватны в коммуникациях с социально значимыми взрослыми, дают им агрессивные, грубые и стереотипные ответы, что свидетельствует об отсутствии адекватных представлений о деловом взаимодействии.

Деловое общение и личностное общение недостаточно дифференцируются, что может привести к негативным последствиям в жизненно значимых ситуациях, имеющих экономическое содержание, например, подписание финансовых документов, предоставление или использование займа и т. п.

Существенной характеристикой коммуникативной состоятельности является способность самостоятельно добывать и применять знания. В информационно насыщенном пространстве важно уметь находить информацию из разных источников, интерпретировать и создавать новую, творчески применять знания. Необходимы специальные педагогические усилия для формирования у воспитанников-сирот такой способности.

§ 2.3.3 Содержание образования (финансовой грамотности): базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности

Содержание образования по финансовой грамотности для воспитанников детских домов, учащихся школ-интернатов определяется рассмотренными ранее дефицитами компетенций, необходимости социализации и вовлечения детей, формирующихся в институциональных условиях, во взрослую жизнь, включая приобретение всех необходимых компетенций, связанных с финансовой грамотностью.

Содержание образования (финансовой грамотности), включая базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности приведены в Таб. № 2.2.5.

Детские дома (34 часа)						
Тема	Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности, осуществляемые на уроках
Источники денежных средств семьи	Структура доходов населения; структура доходов семьи; структура личных доходов; человеческий капитал; профсоюз; безработица	Знание структуры доходов населения России и ее изменений в конце 20—нач. 21 в.; характеристика факторов, влияющих в России на размер доходов из различных источников; знание, как формируется оплата труда наемных работников; знание, как получить пособие по безработице; знание того, куда можно обратиться за помощью в случае нарушения трудовых прав	Понимание влияния образования на последующую карьеру и соответственно личные доходы; понимание роли профсоюзов в улучшении положения наемных работников; понимание того, что человек, работающий на предприятии, обладает законными правами и обязанностями	Рассчитывать личный и семейный доход; читать диаграммы, графики, иллюстрирующие структуру доходов населения или семьи	Определять и оценивать варианты повышения личного дохода; соотносить вклад в личное образование и последующий личный доход; сравнивать различные профессии и сферы занятости для оценки потенциала извлечения дохода и роста своего благосостояния на коротком и длительном жизненном горизонте	Общее обсуждение в ходе семинара; групповая практическая работа

Контроль за семейными расходами	Благосостояние семьи; контроль за расходами семьи	Знание зависимости уровня благосостояния от структуры источников доходов семьи	Понимание того, что неконтролируемая трата семейных доходов лишает семью возможности обеспечить устойчивость своего благосостояния и может привести к финансовым трудностям семьи	Различать личные расходы и расходы семьи; считать личные расходы и расходы семьи как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде	Оценивать свои ежемесячные расходы; давать оценку различным потребностям и желаниям с точки зрения финансовых возможностей	Игровая деятельность; общее обсуждение
Построение семейного бюджета	Семейный бюджет: профицит, дефицит; личный бюджет; жизненный цикл семьи	Знание статей семейного и личного бюджета; знание обязательных ежемесячных трат семьи и своих личных	Понимание различий в структуре семейного бюджета расходов и ее изменения в зависимости от возраста членов семьи и других факторов; понимать необходимость планировать доходы и расходы семьи	Составлять семейный и личный бюджет; вести учет доходов и расходов; осуществлять анализ бюджета семьи	Определять приоритетные траты, исходя из этого строить бюджет на краткосрочную и долгосрочную перспективы; осуществлять анализ бюджета и оптимизировать его для формирования сбережений	Игровая деятельность; групповая практическая работа; общее обсуждение

<p>Способы увеличения семейных доходов с использованием услуг финансовых организаций</p>	<p>Банк; инвестиционный фонд; страховая компания</p>	<p>Знание основных видов финансовых услуг и продуктов для физических лиц; знание видов страхования (жизни, материальных объектов, медицинского и др.); знание того, куда можно обращаться за юридической помощью в случае вступления в отношения с банками, инвестиционными фондами и др. финансовыми учреждениями</p>	<p>Понимание принципа хранения денег на банковском счете; понимание вариантов использования сбережения и инвестирования на разных стадиях жизненного цикла семьи; понимание того, что при совершении каких-либо финансовых операций необходимо быть осторожным и внимательным</p>	<p>Рассчитать реальный банковский процент; рассчитывать доходность банковского вклада и других операций; рассчитать ежемесячные платежи по страхованию</p>	<p>Искать необходимую информацию на сайтах банков, страховых компаний и др. финансовых учреждений; оценивать необходимость использования различных финансовых инструментов для повышения благосостояния семьи</p>	<p>Общее обсуждение в ходе семинара; индивидуальная практическая работа; групповая практическая работа; игровая деятельность</p>
<p>Финансовое планирование как способ повышения благосостояния семьи</p>	<p>Финансовое планирование, норма сбережения</p>	<p>Знание возможных норм сбережения по этапам жизненного цикла; иметь представления о рациональных схемах инвестирования семейных сбережений</p>	<p>Понимание необходимости аккумулировать сбережения для будущих трат; понимание возможных рисков при сбережении и инвестировании</p>	<p>Отличать инвестиции от сбережений; сравнивать доходность инвестиционных продуктов</p>	<p>Откладывать деньги на определенные цели; выбирать рациональные схемы инвестирования семейных сбережений для обеспечения будущих крупных расходов семьи</p>	<p>Игровая деятельность; общее обсуждение</p>

<p>Риски в мире денег</p>	<p>Финансовые риски; инфляция; девальвация; финансовое мошенничество</p>	<p>Знание видов финансовых рисков: инфляция, девальвация, банкротство финансовых компаний, управляющих семейными сбережениями, финансовое мошенничество; представление о способах сокращения финансовых рисков</p>	<p>Понимание причин финансовых рисков; понимание необходимости быть осторожным в финансовой сфере, необходимости проверять поступающую информацию из различных источников (из рекламы, от граждан, из учреждений)</p>	<p>Защитить личную информацию, в том числе в сети интернет; пользоваться банковской картой с минимальным финансовым риском</p>	<p>Оценить финансовые риски; развивать критическое мышление по отношению к рекламным сообщениям; способность реально оценивать свои возможности</p>	<p>Общее обсуждение; групповое обсуждение; общее обсуждение в ходе семинара</p>
<p>Страхование как способ сокращения финансовых потерь</p>	<p>Страхование; страховой полис</p>	<p>Знание видов страхования; знание того, куда следует обращаться в случае невыполнения страховой компанией своих обязательств</p>	<p>Понимание возможности страхования жизни и семейного имущества как способа избавления от экономических трудностей</p>	<p>Читать договор страхования; находить информацию на сайтах страховых компаний</p>	<p>Оценивать предлагаемые варианты страхования</p>	<p>Индивидуальная практическая работа; групповая практическая работа; общее обсуждение</p>

<p>Пенсионное обеспечение и финансовое благополучие в старости</p>	<p>Пенсия; пенсионная система</p>	<p>Знание общих принципов устройства пенсионной системы России; иметь представления о способах пенсионных накоплений</p>	<p>Понимание того, что при планировании будущей пенсии необходимо не только полагаться на государственную пенсионную систему, но и создавать свои программы накопления средств и страхования на старость</p>	<p>Находить актуальную информацию о пенсионной системе и накоплениях в сети интернет</p>	<p>Рассчитать и спрогнозировать, как могут быть связаны величины сбережений на протяжении трудоспособного возраста и месячного дохода после окончания трудовой карьеры</p>	<p>Общее осуждение в ходе семинара; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа</p>
<p>Банки и их роль в жизни семьи</p>	<p>Банк; коммерческий банк; центральный банк; процент</p>	<p>Знание видов операций, осуществляемых банками; знание необходимости иметь банком лицензию для осуществления банковских операций; знание сумм государственного страхования вкладов и их порядок</p>	<p>Понимание устройства банковской системы; Понимание того, что вступление в отношения с банком должны осуществлять не спонтанно, под воздействием рекламы, а по действительной необходимости и со знанием способов взаимодействия</p>	<p>Читать договор с банком; рассчитывать банковский процент и сумму выплат по вкладам</p>	<p>Оценивать необходимость использования банковских услуг для решения своих финансовых проблем и проблем семьи; оценить надежность банков; соотносить доходность и риск при размещении сбережений в банках</p>	<p>Общее осуждение в ходе семинара; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность</p>

<p>Собственный бизнес</p>	<p>Бизнес; бизнес-план</p>	<p>Какие бывают источники для создания бизнеса и способы защиты от банкротства; иметь представление о структуре бизнес-плана; иметь представление об основных финансовых правилах ведения бизнеса; знание того, куда можно обратиться за консультациями по созданию собственного бизнеса</p>	<p>Понимание ответственности и рискованности занятия бизнесом; понимание трудностей, с которыми приходится сталкиваться при выборе такого рода карьеры; понимание того, что для начала бизнес-деятельности необходимо получить специальное образование (или посетить специальные курсы)</p>	<p>Находить актуальную информацию на специальных сайтах, посвященных созданию малого (в том числе семейного) бизнеса; рассчитывать издержки, доход, прибыль</p>	<p>Выделять круг вопросов, которые надо обдумать при создании своего бизнеса, а также типы рисков, такому бизнесу угрожающие; составлять простой бизнес-план</p>	<p>Игровая деятельность; общее обсуждение; индивидуальная практическая работа</p>
----------------------------------	----------------------------	--	---	---	--	---

<p>Правовая защита гражданина в мире денег и финансов</p>	<p>Правовая защита</p>	<p>Знание того, кто и как может помочь в случае злоупотреблений в мире денег или невыполнении своих обязательств финансовыми учреждениями; знание прав гражданина в мире финансов и обязанностей государства в этой сфере</p>	<p>Понимание того, что субъект в финансовых отношениях обладает права и обязанностями; понимание того, что финансовые отношения строятся в соответствии с законодательством и что при решении многих финансовых вопросов, необходимо изучить правовую сторону</p>	<p>Оформлять исковое заявление в гражданский суд; находить актуальную информацию по защите прав потребителей в интернете</p>	<p>Анализировать различные финансовые ситуации с точки зрения права; использовать законодательство в защите своих интересов</p>	<p>Игровая деятельность; общее обсуждение</p>
--	------------------------	---	---	--	---	---

Таблица 2.2.5 «Содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов».

§ 2.3.4 Резюмирующие характеристики целевой группы, дефицита компетенций и рекомендации по обучению финансовой грамотности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей

Выпускники детских домов и школ-интернатов для детей-сирот испытывают большие трудности, оказавшись в условиях самостоятельного проживания. Им свойственны инфантилизм, негативное отношение к собственной личности, проблемы самоопределения, неспособность к сознательному выбору своей судьбы, перегруженность отрицательным опытом, негативными ценностями и образцами поведения. Типичными чертами являются моральное и материальное иждивенчество, что связано с непониманием вопросов экономики даже в бытовом контексте, нигилистическим отношением к собственности, коммуникативными трудностями в тех ситуациях, когда общение должно быть содержательным и деловым.

Отсутствие реалистичных планов на будущее имеет следствием маломотивированные или импульсивные поступки, расточительное отношение к имеющимся личностным собственным, бытовым, экономическим ресурсам. В связи с трудностями социализации, дефицитом социальных представлений не решаются и задачи адаптации. Затруднена ориентировка в экономических реалиях в их конкретном финансовом выражении.

Наблюдается дезориентация подростков-сирот (в силу ограниченного жизненного и образовательного опыта) в ценностях и нормах финансово-экономической культуры. Это может проявляться, открыто или скрытно, в неуважительном отношении подростка к той или иной форме собственности, к коммерческому успеху других людей, стремлении к предпринимательству или, наоборот, боязни включаться в коммерческие отношения, а также в развитии потребительского отношения к вещам, окружающим людям, государству и обществу в целом.

Для воспитанников-сирот характерен интуитивный уровень социально-финансовой компетентности, проявляющийся в слабом представлении о своих финансовых правах и обязанностях; неразвитости навыков общения в ситуациях социально-экономического содержания; неадекватном представлении о себе и собственных жизненных целях и задачах, связанных с финансовой составляющей; поверхностной оценке других людей; неумении ориентироваться в невербальных средствах общения. Кроме того, овладение финансовой грамотностью в контексте социально-экономической компетентности затруднено в связи с недостаточной сформированностью аутопсихологического компонента: слабой ориентировкой в собственных личностных качествах, ситуативностью, импульсивностью, несдержанностью, неумением достигать поставленной цели в межличностном взаимодействии, неспособностью согласовывать свои потребности с целями других людей; отсутствием навыка отстаивать свои интересы, в том числе финансовые, социально-нормативными способами.

Наблюдается значительный дефицит в умении:

- пользоваться самостоятельно средствами финансовой инфраструктуры;
- делать выбор, обеспечивающий собственную финансовую безопасность;
- предвидеть возможные финансовые последствия собственных действий и поведения;
- поддерживать и развивать продуктивные социальные контакты;
- подчиняться правилам, установленным в социуме.

Когнитивные проблемы воспитанников учреждений для детей-сирот проявляются в следующем:

- трудности при принятии обоснованных решений;
- выделении значимых решений;
- установлении причинно-следственных связей при прогнозировании последствий собственных действий.

Выпускники интернатных учреждений для детей, оставшихся без попечения родителей, испытывают значительные трудности в адаптации к новым для себя жизненным условиям вследствие отсутствия социально-экономического опыта взаимодействия с другими. Многие из них в течение 2 - 3 лет после выпуска становятся на путь противоправного поведения. Крайне низкий уровень социальной адаптации выпускников детских домов осложняется их психологической и социальной незрелостью.

Выпускники интернатных учреждений, всю жизнь (или большую ее часть), воспитывавшиеся в институциональных условиях, переживают серьезный кризис, спровоцированный резкой сменой норм и требований. Воспитанник интерната свободен от ответственности, от выпускника ждут высокой индивидуальной ответственности. От учащегося требуют послушания, от молодого человека, покинувшего стены учреждения, инициативы и самостоятельности.

Вступая в самостоятельную жизнь, выпускники сталкиваются с проблемами жилья, поиска работы, организации быта, питания, обеспечения себя прожиточным минимумом, организации свободного времени, получения медицинской помощи, создания и сохранения собственной семьи и многими другими проблемами, к которым они практически не готовы.

Воспитанники интернатного учреждения, выходя за его порог, умеют «быть сиротами». Они надеются на покровительство, обладают «выученной беспомощностью», не подозревая, что можно опереться на свои собственные ресурсы.

Стремясь получить внешнюю поддержку, они не задумываются, что принятие такой поддержки предполагает ее возмещение. Множество финансовых предложений, привлекательность рекламы, обещающей мгновенное благополучие («Живи сегодня!»), вызывают спонтанный ответ у молодого человека, живущего сегодняшним днем.

Основными характеристиками выпускников являются неразвитый социальный интеллект, иждивенчество, непонимание материальной стороны

жизни, отношений собственности, сниженная собственная активность, повышенная внушаемость, готовность к асоциальным формам поведения, завышенная или заниженная самооценка, неадекватность уровня притязаний, повышенный уровень активности и т. п.

Вопросы готовности к самостоятельной жизни воспитанников школ-интернатов разработаны недостаточно. Тем не менее уже сейчас можно говорить о нескольких направлениях, проработка которых позволит повысить социально-экономическую компетентность выпускников.

Формирование жизненной перспективы предполагает обеспечение конкретной содержательности и временной определенности жизненных планов. Достижение такого результата предполагает преодоление характерной для воспитанника-сироты размытости жизненной перспективы.

Готовность к самообеспечению на основе труда включает в себя положительную мотивацию к труду; выбор профессии, соответствующей возможностям и интересам; умение принимать и соблюдать дисциплинарные требования в процессе труда; чувство хозяина. Приобретение таких качеств и умений подразумевает уход от иждивенчества как негативной склонности ребенка, воспитанного в условиях государственного обеспечения.

Следование этим направлениям может быть одним из условий эффективности развития социальной компетентности как средства профилактики социальной дезадаптации выпускников-сирот и основой их финансовой грамотности.

Вышеуказанный анализ дефицитов компетенций в сфере финансовой грамотности учащихся – воспитанников детских домов и школ-интернатов следует учитывать при реализации учебных программ с обязательным использованием деятельностных форм обучения как основы формирования компетентностей.

§ 2.3.5 Учебно-методическое обеспечение

Для обучения финансовой грамотности воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов необходимо использовать специализированный учебно-методический комплект (УМК):

- 1) Абросимова Е.А. Финансовая грамотность: учебная программа. Детские дома, школы-интернаты.
- 2) Абросимова Е.А. Финансовая грамотность: материалы для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов.
- 3) Абросимова Е.А. Финансовая грамотность: методические рекомендации для учителя. Детские дома, школы-интернаты.
- 4) Абросимова Е.А. Финансовая грамотность: дидактические материалы. Детские дома, школы-интернаты.
- 5) Абросимова Е.А. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. Детские дома, школы-интернаты.

Кроме того, для целевой группы разработано дополнительное пособие: Галишникова Е.В., Зарубина О.А., Стахович Л.В. Финансовая грамотность. Советы на каждый день: материалы для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов.

Принципиальное отличие состава комплекта от УМК для других целевых групп в том, что он не включает «Материалы для родителей», а также содержит дополнительное пособие для обучающихся – «Советы на каждый день: материалы для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов», содержание которого может способствовать формированию необходимых компетенций целевой группы, обделенной семейным воспитанием.

Основные выводы:

1. Особенности содержания финансовой грамотности, подходов к ее преподаванию для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов продиктованы институциональными условиями формирования личностей, обучающихся в условиях отсутствия семейного воспитания, и, как следствие, психологическими и социальными особенностями развития, приводящим к дефициту соответствующих компетенций.
2. Не готовность к самостоятельной жизни, попечительство государства, отсутствие знаний, умений и навыков в области рационального финансового поведения – факторы, усложняющие овладение целевой группой компетенциями в области личных финансов.
3. Трудности в социальном, психологическом развитии, которые могут сочетаться с нарушениями физического и (или) психического здоровья детей, формирование личностей в условиях жизни в интернатных учреждениях, приводят к дефициту компетенций в области самоорганизации, принятию личностно-ответственных решений.
4. Достижению достаточного уровня финансовой грамотности препятствует совокупность личностных характеристик: сниженные познавательные способности, ситуативность, проблемы коммуникативной деятельности, недостаточность субъективности.
5. Одна из основных образовательно-воспитательных задач при обучении целевой группы финансовой грамотности – преодоления дефицита побудительно-волевой компоненты экономической самостоятельности через повышение положительной мотивации к труду, выбору профессии, в том числе к дальнейшему обучению, как действенному пути ухода от иждивенчества.
6. Содействие формированию у целевой группы жизненных ориентиров, жизненной перспективы, наряду с непосредственными компетенциями в

- области личных финансов, – способ преодоления отчужденности от экономической, в том числе финансовой, сферы отношений.
7. Обучение финансовой грамотности при работе с целевой группой, в отличие от большинства других категорий обучающихся, должно решать более широкие задачи, чем приобретение «финансовых» компетенций, а быть элементом побуждения к формированию и реализации ценностей через семейные и трудовые (профессиональные) отношения, личностное саморазвитие.
 8. В обучении воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов должны особенно превалировать интерактивные формы обучения, использоваться специализированные учебно-методические комплекты.

Вопросы для самопроверки:

1. Почему содержание и подходы к преподаванию финансовой грамотности для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов должны отличаться от других целевых групп детского и (или) юношеского возраста?
2. В чем заключается дефицит компетенций в области финансовой грамотности целевой группы, чем он обусловлен и почему важно его преодоление?
3. Какие фундаментальные социально-психологические причины формирования личности представителей целевой группе обуславливают нехватку компетенций, связанных с финансовой грамотностью?
4. Охарактеризуйте совокупность личных характеристик, препятствующих представителям целевой группы достигать необходимого уровня финансовой грамотности.
5. Каким образом изучение финансовой грамотности воспитанниками детских домов и учащимися школ-интернатов будет способствовать их

социализации и овладению необходимыми компетенциями в сфере экономических, в том числе финансовых отношений?

6. В чем заключаются основные образовательно-воспитательные задачи курса финансовой грамотности для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов?
7. Почему в содержании обучения финансовой грамотности воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов не нужно отдавать приоритет тематике, связанной с государственным социальным обеспечением? В тоже время, почему должно внимание необходимо уделять защите прав потребителей финансовых услуг и недобросовестным практикам поведения?
8. Почему тематика обучения финансовой грамотности для целевой группы с точки зрения личных, семейных финансов, финансового планирования, взаимодействия с финансовыми институтами, потребления финансовых услуг не должна существенно отличаться от тематики, осваиваемой школьниками общеобразовательных школ, студентами организаций среднего профессионального образования?
9. Какие темы курса финансовой грамотности целевой группы, на ваш, взгляд, в наибольшей степени мотивируют обучающихся к труду, профессиональной ориентации?
10. А какие к семейным ценностям? Личностному развитию?
11. Как педагогу, обучающему финансовой грамотности целевую группу, преодолевать отчужденность, замкнутость, нежелание выстраивать обучающихся коммуникативные отношения со взрослыми, включая педагогов?
12. Возможны ли, на ваш взгляд, реализация индивидуальных образовательных траекторий при обучении финансовой грамотности воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов? Если да, обоснуйте.

13. В чем, на ваш взгляд, могут заключаться индивидуальные образовательные траектории по финансовой грамотности для целевой группы и формированию каких личностных ценностей они будут способствовать?
14. Почему интерактивные формы обучения финансовой грамотности являются наиболее приоритетными в обучении финансовой грамотности воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов?
15. Расскажите о составе специализированного учебно-методического комплекта по обучению финансовой грамотности.

Глава 2.4 Методика и особенности преподавания основных компонентов финансовой грамотности для студентов колледжей, техникумов

Глава посвящена рассмотрению обучения финансовой грамотности студентов организаций среднего профессионального образования (СПО) – колледжей, техникумов.

Основные особенности обучения финансовой грамотности данной целевой группы обусловлены возрастным периодом интеллектуального, психологического развития, в целом личностного развития студентов СПО, примерно совпадающим с этапом обучения в старших классах общеобразовательной школы, но отличающимся началом непосредственного формирования профессиональных компетенций, происходящим более активно, чем у старшеклассников, повышенным по сравнению с ними вовлечением «во взрослую жизнь» и, как следствие, более высоким участием в финансовых отношениях в качестве потребителей финансовых услуг.

К окончанию колледжа или техникума студенты СПО определяются с дальнейшей профессиональной траекторией – продолжают профессиональное образование в вузах или приступают к профессиональной деятельности.

§ 2.4.1 Планируемые результаты обучения

К результатам обучения финансовой грамотности студентов организаций СПО, как и по другим целевым группам, в первую очередь, учащимся средней школы, необходимо отнести достижение определенных личностных, метапредметных и предметных результатов, в приобретении которых изучение финансовой грамотности оказывает содействие в совокупности с овладением другими дисциплинами, изучаемые студентами СПО:

Личностные результаты:

- 1) Гражданская позиция как активных и ответственных членов российского общества, осознающих свои права и обязанности, уважающих закон и правопорядок; обладающих чувством собственного достоинства.
- 2) Готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности.
- 3) Навыки сотрудничества со сверстниками и взрослыми в образовательной, учебно-исследовательской, проектной и семейной деятельности.
- 4) Нравственное сознание и поведение на основе усвоения общечеловеческих ценностей.
- 5) Готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной деятельности.
- 6) Осознанный выбор из различных возможностей реализации собственных жизненных планов.
- 7) Отношение к профессиональной деятельности как возможности в решении личных и общественных проблем.
- 8) Ответственное отношение к созданию семьи на основе осознанного принятия ценностей семейной жизни.
- 9) Бережное, ответственное и компетентное отношение к своему физическому и психологическому здоровью.

Метапредметные результаты:

- 1) Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- 2) Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

- 3) Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- 4) Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- 5) Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- 6) Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- 7) Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышения квалификации.

Предметные результаты:

- 1) Формирование системы знаний о финансовой сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства.
- 2) Понимание сущности финансовых институтов, их роли в социально-экономическом развитии общества; понимание значения этических норм и нравственных ценностей в экономической и финансовой деятельности людей.
- 3) Формирование экономического мышления: умение принимать рациональные решения в условиях ограниченности денежных средств, оценивать и принимать ответственность за их возможные последствия для себя, своей семьи и общества в целом.
- 4) Выработка умения находить и оценивать финансовую информацию из различных источников, включая Интернет, а также умения анализировать, преобразовывать и использовать полученную информацию для решения практических финансовых задач в

реальной жизни.

- 5) Развитие навыков проектной деятельности: умение разрабатывать и реализовывать проекты финансовой направленности на основе базовых знаний о сфере финансов и ценностных ориентиров.
- 6) Использование полученных знаний для эффективного исполнения социально-экономических ролей налогоплательщика, инвестора, заёмщика, наёмного работника, работодателя.
- 7) Формирование способности к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области предпринимательства; знание особенностей современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений.
- 8) Развитие навыков использования различных способов сбережения и накопления; понимание последствий, ограничений и рисков, существующих для каждого способа.

§ 2.4.2 Особенности обучения финансовой грамотности студентов СПО

Студенты системы среднего профессионального образования часто уже работают и получают собственные доходы, поэтому они должны приобрести глубокие компетенции из области финансов по сравнению со старшеклассниками общеобразовательных школ.

Здесь изучение финансовой грамотности должно выходить на более высокий уровень – на уровень «полной компетентности».

Курс финансовой грамотности для студентов СПО ⁶³ разработан длительностью 34 часа с содержанием учебного материала, соответствующего в основном 10-11 классам общеобразовательной школы, но более ориентированного на практические жизненные ситуации. Содержательно этот курс направлен на расширение знаний в сфере

⁶³ Здесь в ряде других мест Учебного пособия определения «студент СПО» и «студент организации СПО» идентичны.

предпринимательства, аспектов налоговой и правовой ответственности граждан перед государством.

Студенты в системе СПО – достаточно взрослые люди. При этом некоторые из них уже получили начальные знания по предметам «Экономика» или «Финансовая грамотность» в общеобразовательной школе.

В этой связи при изучении курса «Финансовая грамотность» в системе СПО особое внимание должно быть уделено не только формированию у обучающихся системных представлений о финансовых аспектах жизни в современном обществе, но и выработке практических навыков использования этих знаний для решения стандартных финансовых проблем, с которыми сталкивается практически каждый человек. Неслучайно в учебном пособии для обучающихся (в составе учебно-методического комплекта для СПО) теоретическое изложение занимает мало места и постоянно дополняется соответствующими примерами из практики, а также детальным анализом конкретных способов использования тех или иных финансовых инструментов.

Способ подачи материала в учебном пособии, позволяет сформировать не только необходимые знания, но и умение эти знания активно использовать при решении повседневных жизненных задач. На это же должны быть направлены и практические занятия.

Обучение целесообразно строить по следующей схеме:

- самостоятельное изучение студентами каждой новой темы на основе адаптированного под целевую группу учебного пособия (из специального УМК «для СПО»), где необходимый материал достаточно подробно и понятно изложено;
- самостоятельное решение задач и кейсов, выполнение практических упражнений и заданий с родителями из соответствующего УМК (рубрика «Практика»), которые являются КИМами для текущего контроля;

- интерактивные занятия с преподавателем, на которых осуществляется текущий контроль, обсуждение кейсов, решений заданий, анализ практических заданий.

Целесообразно сократить время, выделяемое на объяснение материала преподавателем, так как в учебнике все достаточно подробно, понятно и занято изложено. Необходимо повысить значимость практических занятий, на которых главная роль отводится обучающимся, а преподаватель проверяет степень усвоения материала в процессе решения задач, упражнений и руководит процессом обсуждения кейсов и жизненных ситуаций. Это связано с тем, что современные методики обучения требуют уделять больше времени самостоятельной работе обучающихся, приучая их творчески мыслить и адекватно воспринимать информацию, получаемую из разных источников. При реализации данной методики важная роль отводится практическим упражнениям и практическим заданиям с родителями (желательно, чтобы обучающиеся приносили на занятия калькуляторы, которые понадобятся им для различного рода вычислений).

При реализации методики преподавания, основывающейся на рассмотрении теоретических понятий в контексте принятия практических решений, важная роль отводится также изучению и обсуждению кейсов.

В учебном пособии кейсы встречаются, как при изложении теоретического материала, так и в практических заданиях в конце главы. Если кейс встраивается в изложение теоретического материала, то это – своего рода лирическое отступление, рассказ реальной истории, которая развивает кругозор обучающихся, оживляет изучение предмета и помогает лучше понять тему. По сути, это – вполне самостоятельная часть текста, которую студент может, при желании, пропустить и прочесть позже. Или наоборот: те, кто любят кейсы, будут начинать читать главу с них, а уже потом знакомиться с объясняющей их теорией. Это дает материалу гибкость, возможность подстроиться под любого обучающегося.

Если кейсы встречаются в практическом задании в конце главы, то в этом случае к ним привязаны вопросы, на которые обучающийся должен дать ответ в письменном виде.

Для развития навыка коллективной деятельности и эффективной социализации необходимо использовать такие формы занятий, которые приучали бы обучающихся взаимодействовать в коллективе и находить общий язык с разными людьми. К подобным формам занятий можно отнести выполнение заданий с родителями, обсуждение кейсов и других практических заданий в команде, «мозговой штурм», подготовку коллективных презентаций и групповых проектов.

В целом методика преподавания курса «Финансовая грамотность» должна быть такой, чтобы сформировать у будущих выпускников организаций СПО:

- знания, необходимые для комплексного анализа современных финансовых рынков;
- аналитическое мышление, под которым понимается способность выделять ключевые моменты любой проблемы и делать соответствующие выводы;
- умение находить, систематизировать, анализировать и применять информацию о финансовых рынках из разнородных источников, в том числе и с использованием информационных технологий;
- навыки подготовки и проведения презентаций;
- навыки коллективной деятельности и эффективной социализации.

Изучение экономики и финансовой грамотности в школах позволит быстрее и эффективнее решить проблему формирования финансовой грамотности обучающихся СПО.

Еще одним элементом курса «Финансовая грамотность» является привлечение к его изучению родителей обучающихся, развитие у них заинтересованности в повышении собственной финансовой грамотности. Поэтому в УМК включены и раздаточные материалы для родителей (в том

числе и для студентов СПО). Эти материалы выполняют информационно-просветительскую функцию и направлены на развитие у родителей практических навыков деятельности в финансовой сфере. Они включают специальный блок практических заданий, которые родители должны выполнять совместно с обучающимися.

Эти практические задания содержатся и в учебном пособии для обучающихся – в рубрике «Практика».

Преподавателю следует в начале учебного года проинформировать родителей о наличии такого рода заданий, а на занятиях обсуждать с обучающимися их выполнение. Эти меры должны не только повысить уровень финансовой грамотности родителей, но и мотивировать их к привлечению детей к участию в обсуждении вопросов, связанных с разработкой накопительных, страховых и др. стратегий.

Понятия и знания, необходимые для формирования самых простых навыков осознанного финансового поведения, вводятся на элементарном уровне уже в начальной и основной школе. Правда, не как обязательный предмет, а как курс по выбору. Поэтому существует высокая вероятность, что многие студенты СПО получили в школе эти финансовые знания. Таким обучающимся преподаватель может предложить изучение не всех тем курса, а по выбору, так как в организациях СПО финансовые темы изучаются более глубоко (особенно в организациях СПО экономического, финансового, юридического профиля), их круг расширяется, а знания в большей степени ориентируются на практику.

Этому способствует и то, что контрольно-измерительные материалы (КИМ) для проверочных работ, а также для контрольной и зачетной работы разработаны отдельно по каждой теме курса, то есть имеют блочную структуру. Определенные блоки могут выниматься из контрольной работы или, наоборот, добавляться к ней. Тем самым создается возможность реализации индивидуальных траекторий обучения.

§ 2.4.3 Содержание образования (финансовой грамотности): базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности

Содержание образования (финансовой грамотности), включая базовые понятия, знания и компетенции, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для студентов СПО приведены в Таб. № 2.4.1.

Среднее профессиональное образование (34 ч)

Раздел 1. «Банки: чем они могут быть вам полезны в жизни»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Банк; депозит; кредит; ипотека; процент; инвестирование; портфель инвестиций	Механизм взаимодействия Центрального банка и коммерческих банков; пассивные и активные операции банка; чем отличается номинальный и реальный процент, простой и сложный процент; типы депозитов; типы кредитов, программ инвестирования в драгоценные металлы и ценные бумаги; знание того, что такое кредитная история; представление о том, что может составлять портфель инвестиций	Понимание сути банковских вкладов и зависимости доходности от многих условий; понимание необходимости оценки своего финансового состояния и возможностей при взятии кредита как дополнительных финансовых обязательств; понимание сути кредита и почему он дается под проценты; понимание основных условий кредитования; понимать различия между дебетовой и кредитной картой; понимание того, к чему может привести неисполнения своих кредитных обязательств и как уменьшить риски	Рассчитывать реальный процент, простой и сложный процент; рассчитывать доходность вкладов; рассчитывать объем выплат по кредиту; читать договоры по депозитам и кредитные договоры; находить актуальную информацию на сайте Банка России и сайтах коммерческих банков; находить и интерпретировать рейтинги банков; соотносить вид кредита с целью кредита	Оценивать надежность банка; сравнивать условия по депозитам и кредитам для выбора наиболее оптимального варианта для решения своих финансовых задач; оценить необходимость приобретения жилья в ипотеку и выбрать подходящий вариант; пользоваться разнообразными финансовыми услугами, предоставляемыми банками для повышения своего благосостояния; принимать решение о необходимости инвестирования или кредитования	Самостоятельное изучение материала/лекция; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач

Раздел 2. «Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду?»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Страхование; договор на услуги по страхованию; медицинское страхование; автострахование; страхование жизни; страховой случай	Знание структуры и особенностей страхового рынка в России; знание видов (обязательное и добровольное) и условий пользования медицинским страхованием; знание условий автострахования; ознакомление с опытом использования различных страховых продуктов; знание алгоритма действия при наступлении страховых случаев	Понимать основные задачи и принципы страхования; осознание важности использования страховых продуктов в различных сферах жизни; понимание преимуществ и последствий заключения договоров на страхование	Различать виды страхования; различать обязательное и добровольное страхование; искать и интерпретировать актуальную информацию в сфере страхования; читать договор страхования	Определять необходимость страхования; сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных целей и обстоятельств, событий жизненного цикла; определять надежность страховой компании; критически относиться к активной рекламе страховых продуктов, принимать решения о страховании на основе анализа ситуации	Самостоятельное изучение материала/лекция; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач
Раздел 3. «Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов?»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Фондовый рынок; ценные бумаги; акции; дивиденд; облигации	Знание механизма функционирования фондового рынка; знание различных видов ценных бумаг и их отличия друг от друга; знание субъектов	Понимание того, что деньги могут работать и приносить доход; понимание возможной доходности и рискованности осуществления	Искать и интерпретировать актуальную информацию по фондовому рынку; сравнивать котировки акций во	Оценить необходимость осуществления операций с ценными бумагами в зависимости от жизненных	Самостоятельное изучение материала/лекция; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление

	(участников) фондового рынка и суть их деятельности; знание возможностей участия физических лиц в игре на рынке ценных бумаг; знание правил выбора профессионального агента; знание того, как люди выигрывают и проигрывают на фондовом рынке и рынке FOREX	операций на фондовом рынке; понимание того, что осуществление каких-либо операций на фондовом рынке требует знания устройства этого финансового механизма, а не спонтанных решений; понимание того, что инвестиционные риски выше, чем риски по банковским вкладам	времени; различать виды цен ценных бумаг; рассчитывать доходность акций (при известных показателях)	обстоятельств и общеэкономической ситуации в стране; выбрать наиболее оптимальный вариант инвестирования в конкретных экономических ситуациях; оценить степень риска конкретного инвестиционного продукта; критически относиться к рекламным предложениям	рефлексии; решение тренировочных практических задач
--	---	--	---	---	---

Раздел 4. «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата?»

Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Налоги; пошлины; сборы; налоговая система; ИНН; налоговый вычет; пеня по налогам	Знание оснований для взимания налогов с граждан и фирм в России; общие принципы работы налоговой службы; знание случаев, в которых необходимо подавать налоговую декларацию; знание способа получения ИНН; знание случаев и способов получения налогового вычета	Понимание необходимости уплаты налогов; понимание своих прав и обязанностей в сфере налогообложения; понимание различий налогов, пошлин и сборов; понимание того, на что идут те или иные налоги в государстве.	Получать актуальную информацию по задолженности или другим вопросам на сайте налоговой службы; заполнять налоговую декларацию; рассчитать сумму уплачиваемых налогов	Умение беспрепятственно организовывать свои отношения с государством в налоговой сфере; быстро реагировать на изменение налогового законодательства (по общим вопросам) и определять свое поведение в соответствии с изменениями	Самостоятельное изучение материала/лекция; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа; осуществление рефлексии; решение тренировочных практических задач

Раздел 5. «Обеспеченная старость: возможность пенсионного накопления»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Пенсия; пенсионная система; пенсионные накопления	Знание видов пенсий и условий их получения; представление о способах финансового обеспечения старости, помимо пенсии; представление о существующих программах пенсионного обеспечения	Понимание того, от чего зависит размер пенсии; понимание существования риска в разного рода пенсионных программах; понимание важности пенсионных накоплений в России	Находить актуальную информацию на сайте ПФР, а также других ресурсах; по формуле рассчитывать размер пенсии	Нахождение способов увеличения своей будущей пенсии; критически относиться к рекламным предложениям по увеличению будущей пенсии; сопоставлять различные предложения пенсионных накоплений и находить наиболее оптимальный вариант	Самостоятельное изучение материала; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; решение тренировочных практических задач
Раздел 6. «Собственный бизнес: как создать и не потерять»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Бизнес; стартап; бизнес-план; бизнес-ангел; венчурист	Знание правил создания нового бизнеса; знание программ в стране, регионе, городе, направленных на поддержку и развитие молодых предпринимателей; знание того, куда	Понимание сложности и ответственности занятия бизнесом; понимание рискованности занятия бизнеса и возможности потерпеть неудачу; понимание необходимости продуманного начала	Находить актуальную информацию по стартапам и ведению бизнеса; составлять бизнес-план по алгоритму; вести простые финансовые	Находить идеи для собственного дела; придумывать нестандартные решения для бизнеса; оценивать предложения по созданию и ведению бизнеса	Самостоятельное изучение материала/лекция, участие в ходе общего обсуждения на семинаре; индивидуальная практическая работа; игровая деятельность; осуществление

	можно обратиться за юридической помощью в случае открытия собственного дела; знание условий, при которых можно стать стартапером	своей бизнес-деятельности; понимание необходимости большого труда и постоянного самообразования для развития бизнеса	расчеты: считать издержки, доход, прибыль		рефлексии; решение тренировочных практических задач
Раздел 7. «Риски в мире денег: как защититься от разорения»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Финансовый риск; финансовое мошенничество; финансовые пирамиды; портфель инвестиций	Знать, какие бывают финансовые риски в современной российской действительности; знать, куда обращаться в случаях потери (кражи) финансовых документов (банковской карты, сертификатов, сберкнижек и др.); знать меры ответственности государства в случаях финансового мошенничества и др.	Понимание того, что деньги необходимо хранить в надежном месте; понимание наличия финансовых рисков в современной экономической ситуации; понимание необходимости иметь финансовую подушку безопасности на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций; понимать, как строятся финансовые пирамиды и как не попасться на «хорошие» предложения	Защищать свою личную информацию в сети интернет (быть осторожным с паролями, пин-кодами и др.); находить актуальную информацию на сайтах компаний и государственных служб; сопоставлять полученную информацию из различных источников	Критически относиться к рекламным предложениям из различных источников; оценивать риски предлагаемых вариантов инвестирования; соотнести риски и доходность в одном портфеле инвестиций	Самостоятельное изучение материала/лекция; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; индивидуальная практическая работа; решение тренировочных практических задач

Раздел 8. «Финансовые механизмы работы фирмы»					
Базовые понятия	Базовые знания	Личностные характеристики и установки	Умения	Компетенции	Формы учебной деятельности
Фирма; финансовый менеджмент; банкротство фирмы; выходное пособие; профсоюз; безработица	Знание устройства фирмы, основных подразделений (в том числе, что такое бухгалтерия); знание отличия деятельности бухгалтера и менеджера; знание особенностей финансового менеджмента и его отличий от других видов управления; знание последствий банкротства фирм для работников	Понимание роли финансового менеджмента в условиях современной российской экономики; понимание важности ведения правильной бухгалтерии фирмы; понимание причин банкротства фирм; понимание того, что работник обладает правами (в том числе после увольнения); понимание роли профсоюзов в современном обществе; понимание связи деятельности профсоюзов с безработицей	Находить актуальную информацию по защите своих трудовых прав; определять размер выходного пособия по формуле; определять последствия банкротства для работника и экономики в целом	Оценивать ситуации, требующие активного отстаивания своих прав (например, при увольнении в случае банкротства); использовать законодательно определенные права в соответствующих ситуациях	Самостоятельное изучение материала/лекция; участие в ходе общего обсуждения на семинаре; групповая практическая работа; игровая деятельность; решение тренировочных практических задач

Таб. № 2.4.1 «Содержание образования, необходимые личностные характеристики и установки, а также формы учебной деятельности для студентов СПО»

§ 2.4.4 Учебно-методическое обеспечение

Для обучения студентов СПО используются учебно-методический комплект в составе:

- 1) Жданова А.О. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. СПО.
- 2) Жданова А.О. Финансовая грамотность: учебная программа. СПО.
- 3) Жданова А.О. Финансовая грамотность: методические рекомендации для преподавателя. СПО.
- 4) Жданова А.О. Финансовая грамотность: материалы для родителей. СПО.
- 5) Жданова А.О. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. СПО.

Основные выводы:

1. Особенности обучения студентов СПО обусловлены возрастным периодом интеллектуального и психологического развития личности, примерно совпадающим с уровнем обучения в старших классах общеобразовательной школы, но отличающимся у студентов СПО началом непосредственного формированием профессиональных компетенций, повышенным (по сравнению со старшеклассниками) вовлечением во «взрослую жизнь»), более высокой степенью участия в финансовых отношениях в качестве потребителя финансовых услуг.
2. Студенты СПО, изучающие финансовую грамотность, достигают больше личностных, метапредметных и непосредственно предметных результатов, в процессе освоения основной образовательной программы.
3. Содержательно, по сравнению с программой для старшеклассников, курс финансовой грамотности для студентов СПО больше направлен на

расширение знаний в сфере предпринимательства, в том числе финансовых аспектов предпринимательской деятельности, вопросов налоговой и правовой ответственности граждан перед государством.

4. Тематика обучения финансовой грамотности студентов СПО схожа с обучением старшеклассников общеобразовательных школ, но отличается большей насыщенностью (в рамках концентрического приращения знаний по отношению к ранее заданным (на уровнях основной школы) понятиям), введением некоторых дополнительных дидактических единиц (по тематике «Финансовые механизмы работы фирмы»), большей практической направленностью.
5. Тематическая направленность обучения студентов СПО должна оставаться разноплановой, включать все направления финансовой грамотности, изучаемые в 10-11 классах, не замыкаясь сугубо на прикладных вопросах в области личных или предпринимательских финансов, т.к. дальнейшее профессиональное развитие выпускников СПО может происходить как в направлении практической (производственной) деятельности, так и продолжении профессионального образования в вузе (или сочетании двух вариантов).
6. Целесообразно строить обучение студентов СПО финансовой грамотности по схеме: самостоятельное изучение материала (возможно сочетание с лекционной формой) – самостоятельное решение задач, кейсов, выполнение практических упражнений, заданий (желательно, при участии родителей) – интерактивные занятия с преподавателем (текущий контроль самостоятельной работы студента, анализ кейсов, задач, сложных вопросов, «мозговые штурмы», проектные работы и др.).
7. Формирование индивидуальных образовательных траекторий – способ повышения интереса и продуктивности изучения финансовой грамотности студентами СПО.
8. При обучении студентов СПО финансовой грамотности используются специализированный учебно-методический комплект.

Вопросы для самопроверки:

1. Расскажите о дальнейших возможных образовательных и профессиональных траекториях выпускника СПО. В чем ему может помочь овладение финансовой грамотностью (развития имеющихся компетенций) после окончания техникума или колледжа?
2. Чем жизненный этап студентов СПО отличается от аналогичного возрастного периода старшеклассников общеобразовательных школ с точки зрения взаимоотношений с финансовой сферой?
3. Как изучение финансовой грамотности способствует освоению студентом СПО основной образовательной программы с точки зрения компетентностного подхода?
4. Расскажите о концентрическом приращении знаний в программе обучения для студентов СПО по сравнению с программой для основной школы. Приведите примеры.
5. Какие дополнительные укрупненные тематические блоки (разделы) появляются в обучении финансовой грамотности студентов СПО? Чем это вызвано?
6. Какие разделы финансовой грамотности целесообразно изучать студентам СПО более глубоко в сравнении с со старшеклассниками общеобразовательных школ? Почему?
7. Почему при обучении студентов СПО возможно формировать индивидуальные образовательные траектории? Приведите примеры таких траекторий.
8. Расскажите о рекомендуемых подходах к организации обучения студентов СПО финансовой грамотности на основе самостоятельной работы студента с последующими интерактивными занятиями.
9. Опишите состав учебно-методического комплекта для СПО. Дайте характеристику учебному пособию для СПО с точки зрения возможностей ведения на его основе самостоятельной работы студента.

Глава 2.5 (факультативная) Методика организации и проведения дополнительного образования различных целевых групп взрослого населения

В данной факультативной главе будут рассмотрены методы и особенности проведения дополнительного образования по финансовой грамотности взрослого населения, особенности проведения занятий с молодежью (18-30 лет), взрослым трудоспособным населением (30-55/60 лет) и пенсионерами.

§ 2.5.1 Основные принципы, цели и задачи дополнительного образования взрослого населения

Основной целью дополнительного образования взрослого населения в области финансовой грамотности является повышение уровня их компетенций в сфере личных финансов, формирование рационального финансового поведения, повышение доступности финансовых услуг и, как следствие, улучшение их материального положения.

К ключевым задачам дополнительного образования в области финансовой грамотности взрослого населения необходимо отнести:

- 1) *Рост осознанного отношения к предлагаемым финансовым продуктам, услугам, и их поставщикам – финансовым организациям (способности понять, проанализировать, увидеть преимущества и риски, обязанности и ответственность как потребителя финансовой услуги, так и финансовой организации, принять самостоятельное решение).*
- 2) *Развитие навыков финансового планирования, учета и контроля (как в отношении личных, семейных финансов, так и в предпринимательской деятельности).*
- 3) *Развитие навыков читать и понимать договоры, соглашения, другие документы, содержащие условия предоставления и потребления финансовых услуг.*

- 4) *Приобретение элементарных знаний об основных требованиях государства к поставщикам финансовых услуг и таким услугам (например, наличие лицензии или записи в реестре информации о финансовой организации и др.)*
- 5) *Формирование навыков элементарной (первичной) проверки доступными способами (в том числе через сеть Интернет) легальности финансовых организаций, финансовых услуг и полномочий лиц, предлагающих такие услуги.*
- 6) *Снижение степени вовлеченности в сомнительные финансовые услуги, недобросовестные и мошеннические финансовые схемы, в отношения с нелегальными поставщиками финансовых услуг.*
- 7) *Формирование навыков планирования долговой нагрузки, в том числе понимания полной стоимости кредитов (займов), управления долгами и, как следствие, снижение уровня просроченных долгов, вероятности попадания в долговую кабалу.*
- 8) *Развитие навыков сравнения условий кредитования (заимствования), сбережений, инвестиций, страхования у различных поставщиков финансовых услуг, в том числе с использованием качественных независимых Интернет-ресурсов.*
- 9) *Формирование культуры сбережений как источника благосостояния.*
- 10) *Формирование культуры инвестиций на основе понимания разницы между сбережениями и инвестициями, роста риска потере инвестиций по мере увеличения доходности.*
- 11) *Получение первичных знаний о возможностях и рисках инвестиций на фондовом и валютном рынке.*
- 12) *Приобретение навыков формирования будущей пенсии, в том числе с помощью целевых пенсионных накоплений.*
- 13) *Приобретение навыков принятия самостоятельных взвешенных решений, в том числе по итогам обращения к квалифицированным*

независимым финансовым консультантам для получения разъяснений по сложным финансовым вопросам.

- 14) *Развитие навыков использования страхования как механизма снижения рисков, в том числе в деятельности субъектов малого предпринимательства.*
- 15) *Формирование налоговой культуры, понимание необходимости уплачивать налоги и социальные взносы, служащих основным источником исполнения государством, регионом, муниципальным образованием своих социальных обязательств, в том числе выплат гарантированных государством пенсий, пособий.*
- 16) *Понимание, что налогообложение – это не только уплата налогов, уменьшение доходов гражданина, но и дополнительные возможности в виде налоговых льгот, вычетов, которые надо знать и грамотно использовать.*
- 17) *Формирование бюджетной грамотности, понимание прав, возможностей и форм влияния на бюджетную политику муниципального образования, установленных законодательством.*
- 18) *Знание и понимание своих прав как потребителей финансовых услуг, правовых способов их защиты.*
- 19) *Знание направлений и видов государственной поддержки субъектов малого предпринимательства.*
- 20) *Формирование навыков получения, анализа информации об оказываемой поддержке субъектам малого предпринимательства, оформления и подачи необходимых документов (в том числе с использованием электронных сервисов).*
- 21) *Развитие навыков получения государственных и муниципальных услуг через многофункциональные центры (МФЦ, Мои документы), Интернет-порталы государственных и муниципальных услуг.*

§ 2.5.2 Формы дополнительного образования и их планирование

Возможно использовать все доступные формы с учетом особенностей целевых групп.

Целесообразно развивать следующие основные формы:

- 1) *Проведение дополнительных занятий (кружков, секций, лекториев) по финансовой грамотности на базе общеобразовательных школ, в которых могут принимать участие дети и взрослые.* Такая форма рекомендуется в качестве одной из приоритетных в реализации программ дополнительного образования по финансовой грамотности. Во-первых, методические подходы и учебно-методическое обеспечение обучения финансовой грамотности школьников предусматривает включение в учебно-методический комплект пособия для родителей (как отмечалось ранее). Т.е. родители вовлекаются в проблематику через детей. Во-вторых, такие формы администрации школ могут облечь в виде программ дополнительного образования детей и взрослых (на основе нормативно-правовых требований образовательной сферы).
- 2) *Проведение образовательных мероприятий при поддержке (участии) органов местного самоуправления* в форме открытых лекций, семинаров, презентаций по различным аспектам финансовой грамотности для разных целевых групп.
- 3) *Участие в публично-массовых, в том числе культурных, мероприятиях, организуемыми местными администрациями для жителей, с публичными выступлениями, лекциями, семинарами, докладами, а также презентациями достижений школьников в области финансовой грамотности.*
- 4) *Формирование и поддержание разделов «Финансовая грамотность» на Интернет-сайтах школ, местных администраций, многофункциональных центров, Интернет-порталах*

государственных и муниципальных услуг, налоговых инспекций, отделений банков и других финансовых организаций, органов социальной защиты. В таких разделах можно размещать актуальные материалы по финансовой грамотности, в том числе видеоматериалы, публиковать наработки и достижения в этой области педагогов и их учеников.

- 5) *Формирование и поддержание информационных стендов по финансовой грамотности в зданиях школ, местных администраций, многофункциональных центров, отделений банков, других финансовых организаций, налоговых инспекций, органов социальной защиты.*
- 6) *Создание групп по финансовой грамотности в социальных сетях, объединяющих взрослое население и школьников.*
- 7) *Подготовка и размещение видеолекций, записей мероприятий не только в созданных разделах Интернет-сайтов вышеуказанных организаций, но и на личных страницах, а также страницах групп в социальных сетях.*
- 8) *Проведение конкурсов, смотров, фестивалей, олимпиад, открытых уроков по финансовой грамотности среди школьников с приглашением взрослого населения и др.*

Указанные формы не являются исчерпывающими. Педагог может использовать различные иные формы дополнительного образования взрослых, а также комбинировать различные формы, исходя из имеющихся возможностей, особенностей территории, целевого состава аудитории.

§ 2.5.3 Рекомендуемые материалы для дополнительного образования взрослых и подготовка педагогом на их основе новых программ

2.5.3.1 Источник материалов

В рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской

Федерации» созданы и апробированы колоссальное количество учебно-методических, просветительских разработок для организации дополнительного образования взрослого населения⁶⁴.

Разработки относятся как к различным тематикам финансовой грамотности (личное финансовое планирование, семейный бюджет, сбережения, инвестиции и риски, пенсионное обеспечение, кредиты и мн. др.), так и к разным целевым аудиториям, включая возрастные группы (молодежь, работающее население, пенсионеры).

Именно эти разработки, в первую очередь, материалы (образовательные модули, учебные программы, брошюры, буклеты, статьи, презентации, видеофильмы, записи семинаров и др.), рекомендуются педагогу для реализации программ дополнительного образования взрослых.

Многие разработки находятся в свободном доступе на Интернет-портале Минфина России: вашифинансы.рф. Необходимо отметить, что эти разработки актуализируются по заданию Минфина России.

Кроме непосредственно материалов, на указанном Интернет-портале (основном публичном хранилище всех учебно-методических, научных, просветительских и других материалов, созданных и разрабатываемых в рамках реализации государственного проекта содействия повышению уровню финансовой грамотности) размещена и другая информация, которая будет педагогу для учебной работы с детьми и взрослыми (финансовые калькуляторы, информация о мероприятиях, ходе реализации данного проекта и мн. др.)

Безусловно, педагог должен разрабатывать и самостоятельные материалы, исходя из особенностей программ дополнительного образования, целевой аудитории, необходимости использования актуализированной информации, но, при этом, всегда можно опираться на имеющиеся разработки, в создании и апробации которых участвовали сотни организаций, тысячи специалистов из многих уголков нашей страны.

⁶⁴ В первую очередь, в рамках Контракта № FEFLP/QCBS-3.4 «Разработка и апробация модульных образовательных программ и прочих материалов, направленных на повышение финансовой грамотности взрослого населения»

2.5.3.2 Состав материалов (учебные модули, программы обучения)⁶⁵

Остановимся подробнее на составе рекомендуемых к первоочередному использованию материалов ⁶⁶ для реализации педагогом программ дополнительного образования взрослых.

Материалы разработаны для всех основных возрастных групп населения:



Рисунок 2.6.1 Жизненные потребности в возрастных группах

Если обратить внимание, на вышеприведенном рисунке обозначены *приоритетные личные потребности, соответствующие возрастному периоду.*

Разработано и предлагается к использованию *30 учебных модулей, а также сформированных на их основе 11 программ обучения, из них:*

- *по признаку «целевой аудитории» - 5 программ;*
- *по признаку тематической области - 6 программ.*

⁶⁵ Здесь и во всей главе 2.3, употребление понятий «учебный модуль», «программа обучения», «учебный материал» и т.п. относится именно к программам дополнительного образования взрослого населения.

⁶⁶ 30 учебных модулей, из которых можно формировать образовательные программы для взрослых, 6 видеороликов, а также 11 программ (сформированных из образовательных модулей).

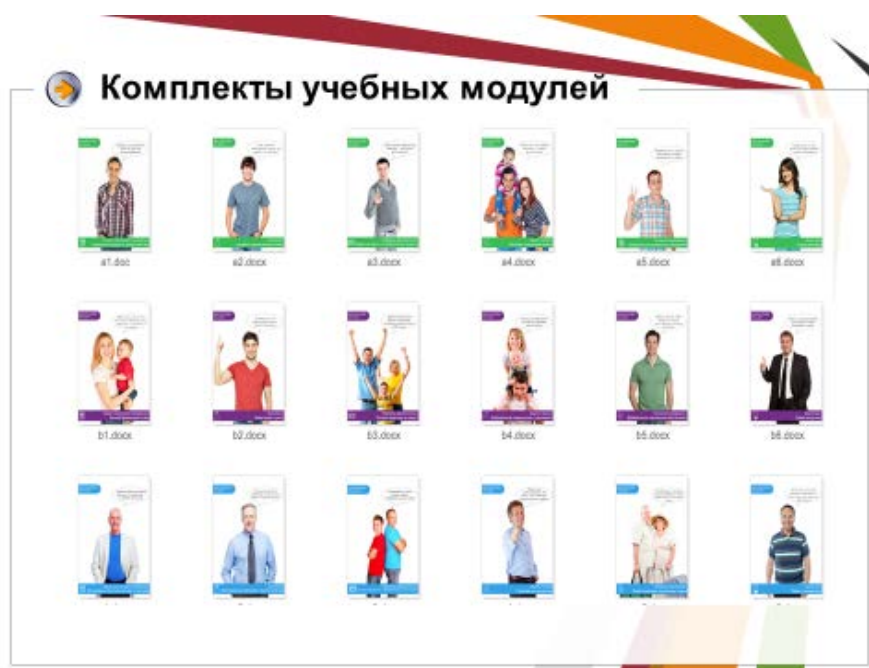


Рисунок 2.6.2 Комплекты учебных модулей

Каждый модуль включает в себя:

- конспект лекций;
- памятку;
- практические примеры (кейсы);
- упражнения и задания для самостоятельной работы;
- тесты.



Рисунок 2.6.3 Состав учебного модуля

2.5.3.3 Название и цели модулей⁶⁷

№№	Название модуля	Цель модуля
1	Управление бюджетом домохозяйства	Сформировать набор знаний и умений в области управления бюджетом домохозяйства.
2	Личный финансовый план	Сформировать набор знаний и умений для самостоятельного расчета личного финансового плана.
3	Оптимизация структуры активов и пассивов	Сформировать набор знаний и умений для наработки навыка оптимизации своих активов и обязательств.
4	Бережное потребление	Рассказать об основных способах экономии средств.
5	Финансовое планирование для малых организаций	Сформировать базовый набор знаний и умений в области управления финансами малого предприятия.
6	Целевые накопительные планы	Научить планировать и достигать целей (свадьба, рождение детей, путешествия) через накопление.
7	Инвестиции и риски	Научить основным правилам осознанного инвестирования.
8	Инвестиционные программы с защитой капитала	Рассказать потребителям о финансовых продуктах с защитой капитала.
9	Передача капитала	Рассказать об особенностях передачи капитала по наследству в различных его формах.
10	Современные способы расчетов и сбережений для малых организаций	Показать современные способы проведения расчетов и совершения сбережений для малых предпринимателей.
11	Кредитная карта и потребительские кредиты	Научить эффективному финансированию событий и товаров длительного пользования с использованием потребительских кредитов и кредитных карт.
12	Покупка квартиры в кредит	Рассказать обо всех особенностях, связанных с

⁶⁷ Каждый модуль может реализовываться как самостоятельная обучающая программа для взрослого населения.

		приобретением недвижимости в кредит.
13	Покупка медицинских и образовательных услуг в кредит	Разъяснить способы получения налоговых вычетов при потреблении медицинских и образовательных услуг, в том числе с использованием кредита.
14	Кредиты после 60	Рассказать особенности видов кредитования доступных пенсионерам.
15	Кредитование для малых организаций	Научить предпринимателей эффективному финансированию бизнеса с помощью различных кредитных инструментов.
16	Рисковое страхование жизни	Показать необходимость и возможности защиты основного актива: жизни, здоровья и трудоспособности человека.
17	Добровольное медицинское страхование (ДМС)	Показать ценность и необходимость защиты здоровья путем использования услуги ДМС.
18	Страхование имущества	Сформировать понимание возможностей страховой защиты имущества и основных процессов, с этим связанных.
19	Накопительное страхование жизни	Показать ценность защиты жизни и здоровья путем использования продуктов накопительного страхования жизни и их возможности с точки зрения пенсионного планирования.
20	Профессиональное страхование ответственности	Показать необходимость и возможности защиты активов предприятия.
21	Обязательное пенсионное страхование	Познакомить с устройством пенсионной системы России и обязательным пенсионным страхованием.
22	Добровольное пенсионное обеспечение	Показать, каким образом и с помощью каких продуктов возможно увеличить пенсионные накопления.
23	Инвестиционные пенсионные планы	Сформировать понимание формирования пенсионных накоплений с помощью программ

		негосударственных пенсионных фондов.
24	Пожизненная рента	Рассмотреть ренту как способ получения пассивного дохода.
25	Пенсионное обеспечение сотрудников	Показать устройство современной пенсионной системы России и отчислений предпринимателей в социальные фонды.
26	Права заемщика	Рассказать о правах граждан при получении кредитного продукта, показать основные нарушения прав заемщиков, допускаемые со стороны кредитных организаций, научить защите своих прав.
27	Права вкладчика	Рассказать о правах граждан-вкладчиков в отношениях с банками и научить защите своих прав при использовании различных инструментов вложения средств.
28	Права страхователя	Разъяснить основные права граждан при заключении различных видов договоров страхования, показать алгоритм действий в случае нарушения этих прав.
29	Права пенсионера	Рассказать об основных правах граждан, связанных с получением государственной и негосударственной пенсий, научить защите своих прав.
30	Права предпринимателя	Рассказать об основных правах предпринимателей и юридических лиц при оказании им финансовых услуг и способах их защиты.

Таблица 2.6.1 Модули курса обучения

2.5.3.4 Охват модулями предметной области

Модули в целом охватывают все предметные области финансовой грамотности и направлены на формирование у пользователей соответствующих знаний и навыков:

- *управление бюджетом*, включая управление расходами и способы экономии, а также управление доходами, включая реализацию возможностей повышения доходов, финансовое планирование: краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное;
- *управление сбережениями*, накопления на важные события и крупные покупки, выбор подходящих финансовых услуг с учетом риска и выгод;
- *планирование и управление кредитной нагрузкой*, расчет допустимой нагрузки на бюджет, практика принятия эффективного ответственного решения, выбор подходящих финансовых услуг;
- *формирование накоплений для обеспечения пенсионного периода*, понимание основ системы пенсионного обеспечения и возможных вариантов действий с целью обеспечения достойного уровня жизни после выхода на пенсию;
- *понимание назначения страховых услуг* и возможностей их применения для поддержания устойчивости финансовой ситуации;
- *понимание прав потребителя финансовых услуг* и порядка необходимых действий для их защиты собственных прав для эффективного разрешения споров с финансовыми организациями.

Лаконичное содержание каждого модуля обеспечено за счет исключения дублирования содержательного контента, что обеспечивает удобство для пользователей проекта в условиях ограниченности свободного времени.

2.5.3.5 Особенности модулей

Основной принцип реализованный при разработке модулей, – «конкретный важный вопрос – полный доступный ответ на него», позволяет пользователю получить исчерпывающую информацию относительно актуального для него вопроса. Кроме того, подобная организация обучения способна увлечь потребителя в дальнейшее путешествие по образовательным программам в самых разных направлениях как внутри тематической области, так и в смежные области.

Границы отнесения модулей к интересам различных целевых аудиторий в некоторой степени условны, но тем не менее общая структура отражает наиболее вероятное распределение исходных навыков и необходимых потребностей. Для индивидов же, не вписывающихся в предложенную схему, предусмотрена возможность формирования программы в индивидуальном порядке.

Большое внимание в модулях уделяется практической реализации полученных знаний. Большая часть материалов каждого модуля представлена в виде наглядных примеров, рекомендаций, блок-схем, алгоритмов, сравнительных таблиц и упражнений для самостоятельной работы.

Для комфортного взаимодействия пользователя с учебными материалами разработан индивидуальный стиль оформления материалов, который:

- учитывает возможности использования как в бумажном виде, так и в электронном формате;
- учитывает основные визуальные особенности восприятия основных групп пользователей;
- обеспечивает легкость восприятия;

- обеспечивает выраженное отличие от привычного подхода к подаче финансовой информации (внешний вид материалов настраивает на позитивное, приятное и полезное время препровождения);
- обеспечивает простую и понятную навигацию по разделам модулей;
- обеспечивает целостность восприятия.

2.5.3.6 Использование модулей для проведения обучающих программ и формирования новых программ

Схема организации модулей предполагает широкие возможности их использования педагогом: для проведения занятий непосредственно по материалам каждого из модулей или формирование новых программ на основе материалов модулей. Т.е. сам по себе каждый модуль является полностью автономной образовательной единицей и может использоваться как отдельный обучающий элемент.

Кроме того, предлагается 11 образовательных программ, собранных из комплекта предложенных модулей.

Педагог с помощью модулей может «собирать» и другие программы (помимо 11 предлагаемых).

2.5.3.7 Программы обучения по тематическим областям

Как отмечалось выше, разработано и предлагается к использованию педагогами для дополнительного образования взрослых 6 программ обучения по тематическим областям:

Название программы	Основная цель программы
Здоровый бюджет	Обучение пользователя разумному управлению собственными возможностями для движения к важным финансовым целям и организации комфортной жизни. В рамках программы слушатель может узнать все о современных способах организации и разумного управления своими финансовыми возможностями, включая вопросы, связанные с организацией бюджета и управления им, личным финансовым планированием, управлению имуществом, основами бережного потребления и экономии
Уверенные накопления	Формирование у пользователя понимания важности процесса сбережения и понимания способов их осуществления. В данной программе вниманию пользователя будут представлены вопросы: формирования целевых накопительных планов, в том числе сформированы необходимые навыки расчетов, рассмотрены различные варианты инвестиций, принципы выбора и использования инструментов, а также вопросы, связанные с передачей нажитого имущества и капитала наследникам.
Посильная задолженность	Формирование у пользователя понимания влияния кредита на его персональную финансовую ситуацию, формирования способности принятия взвешенного решения, понимание современных разновидностей кредита и особенностей их использования.
Надежная защита	Формирование у пользователя важности организации профилактики финансовых рисков для обеспечения устойчивости личной финансовой ситуации, формирование понимания важных моментов для защиты и способов ее организации
Комфортная пенсия	Формирование у пользователя понимания важности самостоятельной и своевременной заботы об пенсионном обеспечении, формирование понимания доступных способов формирования пенсионного капитала, в том числе и для граждан пенсионного возраста.
Защищенные права	Формирование у пользователя понимания прав потребителя финансовых услуг и способов профилактики их нарушений, а также сформировать понимание способов восстановления справедливости и получения компенсации в случае нарушения прав.

Таблица 2.6.2 Тематические программы по финансовой грамотности

2.5.3.8 Программы обучения по целевым группам

Разработано и предлагается для дополнительного образования взрослых 5 программ обучения по целевым группам, включающим финансовые вопросы, актуальные для каждого из важных этапов жизненного цикла пользователя:

	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5
Целевая группа/ Тематическая область	25-30 лет	30-45 лет	45-60 лет	Старше 60 лет	Малые предприниматели
Бюджет и финансовое планирование	Управление бюджетом	Личный финансовый план	Оптимизация структуры активов и пассивов	Бережное потребление	Финансовое планирование для малых организаций
Накопление	Целевые накопительные планы	Инвестиции и риски	Инвестиционные программы с защитой капитала	Передача капитала	Современные способы расчетов и сбережений для малых организаций
Управление задолженностью	Потребительские кредиты	Покупка квартиры в кредит	Покупка медицинских и образовательных услуг в кредит	Кредиты после 60	Кредитование для малых организаций
Защита от рисков	РСЖ ⁶⁸	ДМС	Страхование имущества	НСЖ ⁶⁹	Профессиональное страхование ответственности
Пенсионное планирование	Обязательное пенсионное страхование	Добровольное пенсионное обеспечение	Инвестиционные пенсионные планы	Пожизненная рента	Пенсионное обеспечение сотрудников
Защита прав	Права заемщика	Права вкладчика	Права страхователя	Права пенсионера	Права предпринимателя

Таблица 2.6.3 Программы обучения по целевым группам

2.5.3.9 Видеоролики

Для целей повышения эффективности работы модулей их содержание дополнено видеоматериалом (видеороликами), позволяющим облегчить восприятие содержания и повысить общую заинтересованность пользователя к соответствующей теме.

Комплект из 6 видеороликов по ключевым тематическим областям и темам, вызывающим наибольший интерес со стороны пользователей (продолжительностью не более 15 минут каждый):

- управление бюджетом и личное финансовое планирование;

⁶⁸ Рисковое страхование жизни.

⁶⁹ Накопительное страхование жизни.

- накопление и инвестирование;
- управление кредитной задолженностью;
- защита прав;
- индивидуальная программа защиты от рисков;
- способы самостоятельной заботы о будущей пенсии⁷⁰.

Уровень и сложность роликов ориентированы на людей со средним образованием, а сюжет изложен понятным и доступным языком. Просмотр видеороликов возможен как с мобильных устройств, так и со стационарных компьютеров. В основу видеороликов положены примеры жизненных ситуаций (по одному в основу сюжета каждого ролика) для повышения доступности понимания данного модуля и повышения к нему интереса со стороны пользователя.



Рисунок 2.6.4 Дополнительные возможности использования модулей

⁷⁰ Разработанные в рамках Проекта видеоролики, как и другие учебные, методические, информационные и иные материалы, постепенно аккумулируются на портале <http://вашифинансы.рф>



Рисунок 2.6.5 Формы обучения

Прежде чем перейти к рассмотрению некоторых особенностей дополнительного образования молодежи, трудоспособного населения и пенсионеров, необходимо еще раз обратить внимание на основные финансовые цели возрастных групп⁷¹, представленные на рисунке:

⁷¹ На приведенном ранее рисунке 2.6.1 представлены более широкие цели, чем финансовые, в разрезе возрастных групп, достижение которых во многом связано с финансовыми отношениями.



Рисунок 2.6.6 Финансовые цели по возрастным группам

§ 2.5.4 Особенности дополнительного образования молодежи (18-30 лет)

2.5.4.1 Отличительные черты группы

Молодежь является наиболее социально активной и мобильной возрастной группой.

Представители данной группы населения обычно знакомы с большинством финансовых продуктов, однако они испытывают трудности с идентификацией их роли и функций. У многих молодых людей можно отметить отсутствие многих финансовых навыков и компетенций, например, таких как способность рассчитать простые и сложные проценты.

Молодые люди отличаются от более взрослых групп населения:

- отсутствием знаний и опыта в областях управления личными финансами и оценки финансовых рисков;

- сложностью социализации отдельных групп молодежи: выпускников детских домов, интернатов и др.;
- особенностями молодежной культуры, пропагандирующей высокую потребительскую активность, а не сбережение и инвестирование;
- доверием к финансовой информации рекламного характера, размещенной на популярных у молодежи Интернет-ресурсах, использующих психологические особенности данного возраста;
- склонностью делать выбор, основываясь только на рекламных сообщениях, не обращаясь к объективным информационным источникам;
- желанием заработать побольше и побыстрее, например, играя на бирже с помощью Интернет-технологий.

2.5.4.2 Характеристики молодежи как потребителей финансовых услуг

Ориентиры в финансовом планировании и его горизонты

Для данной группы населения возможно долгосрочное планирование на срок – от 10 до 25 лет.

Потребность в финансовых услугах

Потребность в финансовых услугах не носит выраженный характер и только начинает формироваться.

Отношение к финансовым компаниям и их услугам

В силу преобладающего отсутствия отрицательного опыта, превалирует положительное отношение к финансовым компаниям и их услугам.

Спрос на различные финансовые продукты

Демонстрируется невысокий спрос на финансовые продукты, в том числе в силу небольших знаний о них.

Готовность платить за финансовые услуги

Данная группа демонстрирует низкую готовность платить за финансовые услуги по причине невысокого уровня доходов.

Предпочтительные каналы получения информации о финансовых услугах

Предпочтительными каналами получения информации является Интернет, в частности социальные сети.

Способы взаимодействия с финансовыми организациями

К предпочтительным способам взаимодействия с финансовыми институтами следует отнести использование интернет-банкинга и мобильного банкинга.

Готовность к сбережениям и инвестициям

Группа демонстрирует невысокую готовность к осуществлению сбережений и инвестиций.

Отношение к финансовым рискам

Из-за незначительного жизненного опыта и знаний в финансовой сфере, отношение к финансовым рискам достаточно спокойное.

Готовность к сбережениям и инвестициям

Группа демонстрирует невысокую склонность к сбережениям и инвестициям, предпочитая тратить средства в текущий момент времени.

Финансовые потребности целевой группы

Молодежная возрастная имеет оптимистичные оценки финансового положения с оптимистическими ожиданиями по отношению к будущему уровню дохода. К финансовым потребностям целевой группы можно отнести краткосрочные целевые накопления на приобретение желаемых предметов и путешествия.

2.5.4.3 Некоторые рекомендации по работе с группой

Молодые люди должны научиться заботиться о своих финансах, в том числе индивидуально управлять своими деньгами. Финансовая система в настоящее время укрепляет связи между потребителем и рынком финансовых услуг, и это главная причина, почему молодые люди должны знать, как заработать деньги, а также как их сохранить или приумножить.

Глобализация связана с финансовыми рынками по всему миру, в результате чего не только большее количество поставщиков, но также большее количество финансовых продуктов и услуг варьируется от самых простых до более сложных. Молодые люди не только сталкиваются с выбором между различными типами продуктов, но и между различными поставщиками. Большое количество поставщиков и ассортимент продуктов, которые они предлагают на рынок, ставят перед потенциальными потребителями проблему выбора.

Финансовое образование является лучшим способом, чтобы вооружить молодых лиц финансовыми знаниями, которые им нужны для выбора финансовых продуктов и услуг. Эти знания должны начинать формироваться еще в детском возрасте и развиваться у молодых людей.

Для организации программ дополнительного образования молодежи рекомендуется:

- 1) В тематическом планировании, исходя из особенностей группы необходимо опираться, на тематику, содержащуюся в Программе №

1⁷², а также образовательные модули: «Управление бюджетом домохозяйства», «Целевые накопительные планы», «Инвестиции и риски», «Кредитная карта и потребительские кредиты», «Покупка квартиры в кредит», «Покупка медицинских и образовательных услуг в кредит», «Рисковое страхование жизни», «Обязательное пенсионное страхование», «Права заемщика», а также специализированные программы по малому предпринимательству.

- 2) К предпочтительным формам проведения мероприятий необходимо отнести вебинары, в случае очного проведения – использовать элементы дискуссий и деловых игр, предоставлять материалы лучше в электронном виде, в первую очередь, в качестве ссылок на видеоролики.
- 3) «Продвигать» финансовую грамотность в молодежной среде лучше в привычном для них пространстве – сети Интернет.

§ 2.5.5 Особенности дополнительного образования взрослого трудоспособного населения (30-55/60 лет)

2.5.5.1 Характеристики взрослого населения как потребителей финансовых услуг

Ориентиры в финансовом планировании и его горизонты

Для данной группы населения характерны особенности среднесрочного планирования и конкретизируется ориентиры, определенные долгосрочным планом. Бывает рассчитано на более короткий период. Горизонт среднесрочного планирования равняется трем-пяти годам.

⁷² Указана в Таблице 2.6.3. Программы обучения по целевым группам.

Актуальные вопросы в области финансов на данном этапе жизненного цикла

Для данного жизненного цикла характерна высокая многоплановость целей, обуславливающих разнообразные подходы к сбережениям и инвестициям.

Потребность в финансовых услугах

Демонстрируется высокая потребность в финансовых услугах. Для данной группы населения востребованным является полный спектр финансовых услуг.

Отношение к финансовым компаниям и их услугам

Отношение к финансовым услугам носит рациональный и аналитический характер.

Спрос на различные финансовые услуги

Демонстрируется спрос на финансовые услуги: банковские вклады, кредиты, страхование имущества и накопительное страхование жизни.

Готовность платить за финансовые услуги

Группа в целом демонстрирует высокую готовность платить за необходимые финансовые услуги.

Предпочтительные каналы получения информации о финансовых услугах

Предпочтительными каналами получения информации являются в основном интернет-каналы (социальные сети, профильные сайты, СМИ), в тоже время часть представителей группы продолжает предпочитать традиционные каналы, включая непосредственный визуальный контакт с финансовыми организациями.

Способы взаимодействия с финансовыми организациями

В последние годы возрастает число взрослых людей, предпочитающих удаленные формы взаимодействия с финансовыми организациями (интернет-банкинг, мобильный банкинг, личный контент на сайте поставщика финансовых услуг).

Отношение к финансовым рискам

Отношение к финансовым рискам в основном взвешенное (по сравнению с молодежной группой) на основе корреляции с доходностью, но распространены случаи игнорирования финансовых рисков.

Готовность к сбережениям и инвестициям

Демонстрируется высокая готовность к сбережениям и инвестициям с целью получения дополнительного высокого дохода и осуществления дорогостоящих покупок. Ряд представителей группы начинают задумываться о финансовом обеспечении в пожилом возрасте.

Финансовые потребности целевой группы

Данная возрастная группа демонстрирует высокие финансовые потребности.

2.5.5.2 Некоторые рекомендации по работе с группой

В целях организации программ дополнительного образования для взрослого трудоспособного населения рекомендуется:

- 1) В тематическом планировании, исходя из особенностей группы необходимо опираться, на тематику, содержащуюся в Программах № 2 и 3 ⁷³, а также образовательные модули: «Личный финансовый план», «Оптимизация структуры активов и

⁷³ Указана в Таблице 2.6.3. Программы обучения по целевым группам.

пассивов», «Инвестиции и риски», «Инвестиционные программы с защитой капитала», «Кредитная карта и потребительские кредиты», «Покупка медицинских и образовательных услуг в кредит», «Добровольное медицинское страхование», «Страхование имущества», «Добровольное пенсионное обеспечение», «Инвестиционные пенсионные планы», «Права вкладчика», «Права страхователя», «Права предпринимателя» и специализированные программы по малому предпринимательству.

- 2) К предпочтительным формам проведения мероприятий необходимо отнести очные мероприятия с предоставлением в том числе электронных материалов.
- 3) К основным каналам информирования нужно отнести школы (через детей – родителям), места работы, местные органы самоуправления, многофункциональные центры, налоговые инспекции, отделения банков.

§ 2.5.6 Особенности дополнительного образования пенсионеров

2.5.6.1 Отличительные черты группы

Повышение финансовой грамотности пенсионеров является важной задачей.

Необходимо учитывать такие особенности пожилых людей, как чрезмерную доверчивость, нередкое отсутствие возможности получать консультации по сложным финансовым вопросам, и, в основной массе, низкий уровень финансовой грамотности.

Пенсионеры являются одной из самых подверженным мошенническим схемам групп населения. Необходимо помочь пожилым людям распознавать

общие признаки мошенничества. Пожилые люди также могут стать жертвами кражи персональных данных.

2.5.6.2 Характеристики пенсионеров как потребителей финансовых услуг

Ориентиры в финансовом планировании и его горизонты

Для данной целевой группы населения характерно краткосрочное планирование, то есть разработка финансовых планов на срок от одного до двух лет (обычно краткосрочные планы – это годовые планы). Содержание краткосрочных планов обычно детализируется по кварталам и месяцам. Преобладают сберегательные стратегии на основе банковских вкладов.

Актуальные вопросы в области финансов на данном этапе жизненного цикла

Наиболее актуальными вопросами в области финансов на данном этапе жизненного цикла являются:

- выбор банка для открытия банковского вклада;
- выбор вида банковского вклада.

Потребность в финансовых услугах

Для данной группы населения существует ограниченная потребность в финансовых услугах. Основными финансовыми продуктами для данной возрастной группы являются банковские вклады, и в ряде случаев микрозаймы.

Отношение к финансовым организациям и их услугам

Отношение к финансовым организациям в целом настороженное. Предпочтение отдается компаниям с государственным участием.

Спрос на различные финансовые продукты

Выражен спрос на банковские вклады, в ряде случаев – микрозаймы.

Готовность платить за финансовые услуги

Данная группа населения из-за невысоких доходов демонстрирует низкую готовность платить за финансовые услуги.

Предпочтительные каналы получения информации о финансовых услугах

Предпочтительным каналами получения информации о финансовых услугах являются личные встречи и беседы.

Способы взаимодействия с финансовыми институтами

Взаимодействие с финансовыми институтами базируется на личном их посещении и непосредственном общении с их представителями.

Отношение к финансовым рискам

Люди в возрасте демонстрируют низкую склонность к риску.

Готовность к сбережениям и инвестициям

Данная группа демонстрирует высокую готовность к сбережениям с целью создания резерва на «черный день» и обеспечения финансового благополучия детей.

Финансовые потребности целевой группы

В данной возрастной группе населения преобладает мнение о возможном ухудшении финансовой ситуации в будущем и, соответственно, осуществляется сберегательная модель поведения.

В целях организации программ дополнительного образования взрослого трудоспособного населения рекомендуется:

- 1) В тематическом планировании, исходя из особенностей группы необходимо опираться, на тематику, содержащуюся в Программе

- № 4 ⁷⁴, а также образовательные модули: «Бережное потребление», «Инвестиционные программы с защитой капитала», «Передача капитала», «Кредиты после 60», «Накопительное страхование жизни», «Инвестиционные пенсионные планы», «Пожизненная рента», «Права пенсионера».
- 2) К предпочтительным формам проведения мероприятий необходимо отнести очные мероприятия с предоставлением печатных материалов.
 - 3) К основным каналам информирования нужно отнести местные органы самоуправления, многофункциональные центры, отделения банков, территориальные отделения Пенсионного фонда Российской Федерации, органы социальной защиты.

Основные выводы:

1. Программы дополнительного образования взрослых предполагают овладение обучающимися не только необходимых знаний, но и умений и практических навыков, в первую очередь, связанных с поиском необходимой информации, а также использованием электронных ресурсов, электронных сервисов.
2. Основной целью дополнительного образования взрослых в области финансовой грамотности является повышение уровня их соответствующих знаний, умений и навыков, формирование рационального финансового поведения, повышение доступности финансовых услуг и, как следствие, улучшение материального положения.

⁷⁴ Указана в Таблице 2.6.3. Программы обучения по целевым группам.

3. Ключевые задачи дополнительного образования взрослых в сфере личных финансов базируются на осознанном отношении к финансовым услугам, приобретении навыков принятия взвешенных решений по финансовым вопросам, развитии навыков финансового планирования, учета и контроля, умений читать и понимать финансовые документы, снижении степени вовлеченности в сомнительные финансовые услуги, формировании элементарных навыков проверки легальности финансовых услуг и их поставщиков, планирования долговой нагрузки, формировании культуры сбережений и инвестиций, развитии налоговой культуры и бюджетной грамотности, получении первичных знаний о возможностях и рисках инвестиций, знаниях и понимании своих прав как потребителей финансовых услуг.
4. Результаты проекта Минфина России, в том числе размещенные на Интернет-портале [вашифинансы.рф](http://vaшифинансы.рф), – источник материалов для подготовки и реализации программ дополнительного образования взрослых.
5. К основным рекомендуемым материалам относятся учебные модули и разработанные на их основе программы, охватывающие все основные темы финансовой грамотности и возрастные группы населения.
6. Для реализации программ дополнительного образования взрослых педагог может использовать рекомендованные материалы проекта Минфина России, а также на их основе создавать самостоятельные программы.
7. Приоритетные личные, в том числе финансовые, потребности различаются по возрастным группам населения.
8. Типовые финансовые потребности, характерные черты финансового поведения являются основой для формирования программ дополнительного образования для разных возрастных категорий населения (молодежи, работающего трудоспособного населения и пенсионеров).

Вопросы для самопроверки:

1. В чем заключается цель реализации программ дополнительного образования по финансовой грамотности для взрослого населения?
2. Что является основным источником материалов для разработки и реализации программ дополнительного образования взрослых? На каком Интернет-сайте они размещаются?
3. Что входит в состав рекомендуемых материалов для реализации программ дополнительного образования взрослого населения?
4. Расскажите об основных личных потребностях, связанных с финансами, по основным возрастным группам населения.
5. Какие основные темы рекомендованных образовательных модулей можно использовать для проведения программ дополнительного образования с молодежью? Со взрослым населением трудоспособного возраста? С пенсионерами?
6. Назовите основные особенности образовательных модулей, рекомендуемых для подготовки и проведения программ дополнительного образования взрослых.
7. Каким образом педагогу можно разрабатывать новые программы на основе рекомендуемых образовательных модулей?
8. Назовите основную тематику рекомендуемых программ обучения по тематическим областям.
9. Назовите основную тематику рекомендуемых программ обучения по целевым группам.
10. Почему для организации и проведения молодежных программ дополнительного образования целесообразно использовать возможности сети Интернет и видеоматериалы? Какая тематика в области финансовой грамотности приоритетна для молодежи?
11. Назовите основные отличительные черты, дайте характеристику молодежи как потребителя финансовых услуг.

12. Какие отличительные черты, качества определяют взрослую возрастную группу как потребителей финансовых услуг?
13. Что характерно в поведении пенсионеров по отношению к финансовым услугам?
14. Чем принципиально отличаются рекомендуемые формы проведения дополнительных образовательных мероприятий по финансовой грамотности для молодежи, взрослого трудоспособного населения и пенсионеров?

Глоссарий

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) – государственная корпорация, осуществляющая страхование банковских вкладов населения. Если у банка отзывается лицензия и банк при этом участвует в системе страхования вкладов, то его вкладчику выплачивается денежная компенсация – возмещение по вкладам в размере 100% от суммы вкладов, но не более 1,4 млн руб.

Акционерное общество (АО) – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на определённое число акций. Акционерное общество – наиболее распространённая организационно-правовая форма для организаций крупного и среднего бизнеса. Выделяют публичные (ПАО) и непубличные акционерные общества. До 01.09.2014 акционерные общества делились на «открытые» (ОАО) и «закрытые» (ЗАО). Сейчас еще остаются ОАО и ЗАО, но постепенно они перерегистрируются в АО (непубличные акционерные общества) или ПАО (в меньшей степени).

Акционер – владелец акции, имеющий право на часть прибыли (дивиденды), на управление акционерным обществом, на часть его имущества в случае ликвидации. Кроме того, акционер может продать акцию на рынке и получить доход (или убыток) от изменения ее курсовой стоимости.

Акция (англ. share) – это ценная бумага, удостоверяющая право собственности ее владельца (акционера) на долю в уставном капитале акционерного общества и предоставляющая акционеру право на: участие в управлении акционерным обществом путем голосования на собрании акционеров; получение дивидендов и получение части имущества общества при его ликвидации после всех остальных кредиторов.

Аннуитет (от лат. annuitas ежегодный платеж) в страховом деле означает причину ежегодных выплат по страхованию ренты или пенсий.

Аннуитетный платеж – способ погашения кредита, при котором размер ежемесячного платежа остается постоянным в течение всего периода

кредитования (за исключением последнего платежа, который может незначительно отличаться от остальных).

АО – см. Акционерное общество.

АСВ – см. Агентство по страхованию вкладов.

Ассоциация негосударственных пенсионных фондов «Альянс пенсионных фондов» (АНПФ) – саморегулируемая организация (СРО) в сфере финансового рынка, объединяющая негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Банк – финансовая организация, привлекающие во вклады денежные средства населения и организаций, предоставляющая кредиты, осуществляющая ведение банковских счетов, переводы денежных средств и другие финансовые операции. С 1 июня 2017 года введено разделение банков на два вида - базовые и универсальные.

Банк России – см. Центральный банк Российской Федерации.

Банковская карта – платежный инструмент, позволяющий своему владельцу оплачивать товары и услуги в магазинах, сервисных организациях и т.д., а также получать наличные деньги в отделениях банков и банкоматах. Бывают дебетовые и кредитные.

Банковский вклад (банковский депозит) – это денежные средства, переданные их владельцем в банк для сохранения и получения дохода.

Банковский депозит – тоже, что и банковский вклад.

Банковский счет - счёт, открываемый банком юридическим или физическим лицам для их участия в безналичном денежном обороте и аккумулировании на этом счёте безналичных денежных средств для последующего использования.

Бизнес-план – план (программа) осуществления бизнес-операций, действий предпринимателя, содержащая сведения о предпринимателе, товаре (услуге), его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации бизнес-операций и их эффективности.

Биржа – организатор торговли, оказывающий услуги по проведению организованных торгов на товарном и (или) финансовом рынках на основании лицензии биржи. Когда говорят об организованном рынке ценных бумаг, обычно имеют в виду именно биржевой рынок.

Брокер (на рынке ценных бумаг) – посредник, имеющий лицензию Банка России, предоставляющий услуги по купле-продаже ценных бумаг.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении организации на отчётную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчётный период. К основным формам бухгалтерской отчетности относят Баланс и Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках).

Бухгалтерский учет – упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательствах и капитале организации, их изменениях, реализуемая путём сплошного, непрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций.

Бюджет (семьи, человека, предпринимателя) – (bougette – кошелек (старофранц.)) смета доходов и расходов конкретного человека, семьи, предпринимателя, запланированных на определенный период времени.

Бюджет государства – см. Государственный бюджет.

Бюджет муниципального образования (муниципальный бюджет) – см. Местный бюджет.

Бюджет региона (субъекта федерации) – см. Региональный бюджет.

Бюджетная система (России) – включает федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации (региональные бюджеты) и бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты).

Валютный курс – цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Например, рубля к доллару.

Вклад – денежные средства, внесённые физическим или юридическим лицом в финансовое учреждение (в кредитное учреждение, прежде всего в банк)

или в предприятие на хранение, в рост или для участия в получении прибыли.

Внебюджетный фонд (применительно к государственным финансам) – государственный фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, муниципальных бюджетов (отсюда и название – внебюджетный) и предназначенный для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, охрану здоровья и медицинскую помощь. Основными по размерам и значению являются социальные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации; Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) – саморегулируемая организация (СРО) на финансовом рынке, объединяющая страховые организации.

ВСС – см. Всероссийский союз страховщиков.

Выгодоприобретатель (в страховании) – физическое или юридическое лицо, назначаемое страхователем для получения страховых выплат по договорам страхования.

Гарантия (банковская) – поручительство банка за выполнение финансовых обязательств лицом, которому банк предоставляет такую гарантию.

Государственная управляющая компания (ГУК) – юридическое лицо, уполномоченное Правительством Российской Федерации осуществлять инвестирование переданных ему в доверительное управление Пенсионным фондом Российской Федерации средств пенсионных накоплений граждан, которые не воспользовались правом выбора частной управляющей компании или НПФа, а также тех граждан, которые осознанно доверили управление своими пенсионными накоплениями государственной управляющей компании. В настоящее время функции ГУК выполняет «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк, ВЭБ).

Государственный бюджет (бюджет государства) – совокупность всех доходов и расходов государства с указанием источников поступлений с направлений расходования.

Государственные реестры Банка России – реестры, которые ведет Банк России. Организации, включенные в тот или иной реестр, имеют право заниматься тем или иным видом деятельности (например, микрофинансовой деятельностью, бюро кредитных историй). Сведения из реестров являются открытыми и общедоступными и публикуются на сайте Банка России.

Дебетовая карта – разновидность банковской карты, по которой, в отличие от кредитной карты, не предоставляется кредит. Расходование средств с дебетовой карты можно вести в пределах имеющегося на ней остатка собственных средств.

Деньги – это особый товар, выполняющий в экономике роль всеобщего эквивалента. Сущность денег выражается в их пяти основных функциях – мера стоимости, средство обращения, накопления, платежа, мировые деньги.

Депозит – банковский вклад или банковский депозит.

Депозитарий – профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий лицензию Банка России на осуществление депозитарной деятельности, осуществляющий хранение ценных бумаг, учет перехода прав собственности на них. В качестве депозитариев часто выступают банки, а также небанковские финансовые организации.

Дефицит бюджета – превышение расходов бюджета над его доходами.

Дефляция – процесс, обратный инфляции – когда цены снижаются, а покупательная способность денег растёт.

Диверсификация – распределение финансов между несколькими видами инвестиций.

Дивиденд – часть чистой прибыли акционерного общества, распределенная среди акционеров прямо пропорционально числу и виду принадлежащих им акций, приходящаяся на одну обыкновенную или привилегированную акцию по итогам дивидендного периода (обычно года).

Дилер – профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий лицензию Банка России на осуществление дилерской деятельности, совершающий сделки купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и (или) продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и (или) продажи этих ценных бумаг по объявленным ценам. Как правило, дилер осуществляет деятельность на бирже.

Доверительный управляющий (на рынке ценных бумаг) (**управляющий ценными бумагами**) – профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий лицензию Банка России, осуществляющий деятельность по доверительному управлению ценными бумагами, денежными средствами для совершения сделок с ценными бумагами. В отличие от брокера, сам совершает сделки с ценными бумагами в интересах клиента. Передача денег, ценных бумаг в доверительное управление предполагает заключение договора доверительного управления с доверительным управляющим.

Добровольное страхование – страхование на основе добровольного согласия страхователя и страховщика заключить договор страхования.

Договор - соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Договор возмездного оказания услуг – договор, по которому исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Договор ссуды – договор безвозмездного пользования, по которому одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором.

Договор страхования – соглашение между страхователем и страховщиком, в соответствии с условиями которого страховщик обязуется компенсировать

ущерб в той или иной форме либо выплатить страхователю или выгодоприобретателю определенную денежную сумму при наступлении предусмотренного договором страхового случая.

Долговая ценная бумага – вид ценной бумаги, предполагающей обязанность ее эмитента вернуть владельцу такой ценной бумаги ее стоимость и, как правило, дополнительные денежные средства, составляющие доход владельца долговой ценной бумаги (название образовано от понятия «долг»). К долговым ценным бумагам относят облигации.

Долевая ценная бумага – вид ценной бумаги, не устанавливающий обязанность ее эмитента вернуть владельцу такой ценной бумаги ее стоимость (название образовано от понятия «доля», т.е. входя в «долю» инвестор-покупатель долевой ценной бумаги несет и риск убытков, ему не обязаны возвращать вложенные средства). К долевым ценным бумагам относят акции.

Доходность – количественная характеристика, выражающая эффективность (прибыльность) финансовых вложений. Выражается в процентах за определенный временной период, например, процентов годовых.

ЕГРИП – см. Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

ЕГРЮЛ – см. Единый государственный реестр юридических лиц.

Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) – государственный реестр Российской Федерации, содержащий данные обо всех индивидуальных предпринимателях, зарегистрированных на территории нашей страны, а также данные об их перерегистрации или ликвидации. Когда индивидуальный предприниматель (ИП) проходит государственную регистрацию, об этом делается запись в ЕГРИП. Этот реестр ведет Федеральная налоговая служба, предоставляя из него выписки.

Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) – государственный реестр Российской Федерации, содержащий информацию

обо всех юридических лица, зарегистрированных в нашей стране. Федеральная налоговая служба ведет ЕГРЮЛ и предоставляет из него выписки.

Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – государственный реестр Российской Федерации, содержащий информацию о субъектах малого и среднего предпринимательства, относящихся к ним согласно законодательству. Федеральная налоговая служба ведет этот реестр и предоставляет из него выписки.

Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций) – официальный Интернет-портал, находящийся по адресу: <https://www.gosuslugi.ru>, через который граждане и предприниматели могут заказывать и получать ряд государственных, муниципальных услуг, оказание которых допускается в электронном виде. Например, оформить паспорт или зарегистрировать компанию. Для использования портала необходимо зарегистрироваться на нем.

Жилищный накопительный кооператив (ЖНК) – потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов.

ЖНК – см. Жилищный накопительный кооператив.

Заем – средства, полученные заемщиком в долг от займодавца (кредитора). Следует запомнить: кредиты выдаются банками, а займы – небанковскими профессиональными кредиторами, имеющими лицензию или включенными в специальный реестр (реестр, государственный реестр) Центрального банка Российской Федерации (микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы и др.)

Залог – это один из основных способов обеспечения обязательств. Если должник (заемщик) не возвращает заем (кредит), залог, например, заложенное имущество, отбирается у него и продается, а вырученные деньги идут в погашение долга.

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) – цифровой код, упорядочивающий учёт налогоплательщиков в Российской Федерации.

ИИС – см. Индивидуальный инвестиционный счет.

Инвестирование – это разумное и доходное вложение сбережений в финансовые инструменты или другие активы, например, недвижимость.

Инвестиции – размещение капитала с целью получения прибыли.

Инвестиционный капитал (человека, семьи) – та часть совокупного капитала, которая призвана обеспечить достижение средне и долгосрочных целей, например, обеспечение достойного жизненного уровня в старости.

Инвестор – лицо или организация (в том числе компания, государство и т.д.), размещающие капитал, с целью последующего получения прибыли.

Индексация (в системе пенсионного обеспечения, социальной защиты) – увеличение размера пенсий и иных социальных выплат.

Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) – брокерский счет физического лица, на который можно вносить средства до 1 млн рублей в год. Из денежных средств, находящихся на ИИС, брокер по поручению клиента (владельца ИИС) будет приобретать для клиента ценные бумаги. Доходы, получаемые клиентом, от такого инвестирования освобождаются от налогообложения, если с ИИС не выводить денежные средства в течение трех лет.

Индивидуальный лицевой счет (ИЛС) в системе обязательного пенсионного страхования – это аналог банковского счета гражданина, с единственным различием: на этом счете хранятся не деньги, а информация о пенсионных правах гражданина. На лицевом счете хранится информация о личных анкетных данных, обо всех официальных местах работы, об официальных (не «серых») доходах и уплаченных страховых взносах, о трудовом стаже и об особенностях условий труда, дающих право на досрочную пенсию. Информация на ИЛС конфиденциальная и хранится в системе пенсионного страхования с соблюдением установленных правил.

Индивидуальный пенсионный капитал – пенсионные накопления, сформированные работником за счет его собственных добровольных взносов (из зарплаты) с возможным софинансированием работодателя. Концепция индивидуального пенсионного капитала и соответствующие нормативные правовые акты разрабатываются в нашей стране в 2017 году.

Индивидуальный предприниматель (ИП) – физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя для осуществления предпринимательской деятельности без образования юридического лица. Когда индивидуальный предприниматель (ИП) проходит государственную регистрацию, об этом делается запись в ЕГРИП. Этот реестр ведет Федеральная налоговая служба, предоставляя из него выписки.

ИНН – см. Идентификационный номер налогоплательщика.

Интернет-банкинг – система, позволяющая клиенту банка подавать заявки на банковские услуги и совершать операции через Интернет-сайт.

Инфляция – процесс роста цен в результате снижения покупательной способности денег.

Инфраструктура финансового рынка – обеспечивает возможность совершать операции на финансовом рынке, в частности рынке ценных бумаг, путем биржевой торговли, хранения ценных бумаг и учета прав на них. К инфраструктуре финансового рынка относят биржи, регистраторов, депозитариев.

ИП – см. Индивидуальный предприниматель.

Ипотека - система целевого кредитования для покупки жилой недвижимости (квартиры или дома), в которой покупаемая недвижимость становится предметом залога

Ипотечный кредит - это кредит под залог недвижимого имущества.

Каско (от исп. Casco шлем или нидерл. Casco корпус) – страхование средств транспорта (автомобилей, судов, самолётов, вагонов) от ущерба, хищения или угона.

Кодекс об административных правонарушениях (КоАП) – единый законодательный акт Российской Федерации, регулирующий отношения по привлечению к административной ответственности.

Коллекторское агентство – агентство, профессионально специализирующееся на взыскивании просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности, а также бизнес, целью которого является способствование производству платежей по задолженностям физических и юридических лиц.

Коммерческая организация – юридическое лицо, созданное для извлечения прибыли в качестве основной цели деятельности - в отличие от некоммерческой организации (НКО), не имеющей такой цели и не распределяющей полученную прибыль (в случае ее получения) между участниками. К коммерческим организациям относятся общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия и др.

Косвенный налог – вид налогов, формируемых в виде надбавки к цене или тарифу. Такие налоги легче взимать, чем налоги на прибыль или на доходы, так как прибыль можно занизить, а величину оборота спрятать значительно сложнее. К косвенным относятся налог на добавленную стоимость (НДС), а также различные акцизы.

КПК – см. Кредитный потребительский кооператив.

Кредит – денежные средства, предоставленные кредитной организацией (банком) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, которые, а также проценты за пользование кредитом, заемщик обязан вернуть.

Кредитная карта (как разновидность банковской карты) – электронное средство платежа используется для совершения ее держателем операций за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией-

эмитентом клиенту в пределах расходного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

Кредитное учреждение — юридическое лицо, которое для получения прибыли имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности». К кредитным учреждениям относятся банки.

Кредитный договор — договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

Кредитный потребительский кооператив (КПК) — добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков). КПК предоставляют займы своим членам (пайщикам). КПК должен быть включен в реестр Банка России.

Кредитор — лицо, предоставившее кредит (заем) или лицо, которому должны возвратить денежные средства на другом основании. В качестве кредиторов выступают банки, а также некредитные финансовые организации, предоставляющие займы (микрофинансовые, кредитные потребительские кооперативы и др.)

Купон — процент, причитающийся владельцу облигации. «Стричь» купоны — разг., т.е. получать доходы.

Ликвидность (капитала человека, семьи, предпринимателя) — скорость превращения активов в наличные деньги.

Личные финансы — совокупность экономических отношений в процессе создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности гражданина или семьи. Личные финансы — это доходы и расходы, имеющиеся в распоряжении и

которыми можно оперировать. Главная задача управления личными финансами – наиболее эффективно (наиболее выгодно) распорядиться имеющимися ресурсами.

Личный бюджет – это совокупность доходов и расходов конкретного человека или семьи, запланированных на определенный период времени.

Личный резерв (семейный резерв) – сумма денег, сформированная на случай возникновения непредвиденных обстоятельств.

Личный финансовый план – это индивидуально разработанный для конкретного человека или семьи план действий по достижению желаемых финансовых целей (получение пассивного дохода, покупка квартиры, машины и т.д.), включая подбор подходящих кредитных, инвестиционных, страховых, пенсионных и иных финансовых продуктов.

Личное финансовое планирование – это составление финансового плана для одного человека или семьи, в котором отражены текущее финансовое состояние, личные финансовые цели и средства их достижения.

Ломбард – специализированная организация, которая имеет право заниматься двумя основными видами деятельности: предоставлять краткосрочные займы гражданам и принимать вещи на хранение.

Местное самоуправление – форма осуществления народом своей власти на территории муниципального образования, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций. Детальную информацию о местном самоуправлении содержит Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Местный бюджет (бюджет муниципального образования, муниципальный бюджет) – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного

самоуправления. Пример: бюджет Волгодонского района Ростовской области на 2017 год.

Микрокредитная компания (МКК) – вид микрофинансовой организации (МФО), которая может выдавать микрозаймы не более чем на 500 тыс. руб. одному лицу, не может заниматься выдачей микрозаймов через Интернет, а также привлекать денежные средства физических лиц, не являющихся её учредителями.

Микропредприятие – субъект малого предпринимательства с численностью работников до пятнадцати человек и годовой выручкой до 120 млн руб. (согласно Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

Микрофинансовая компания (МФК) – вид микрофинансовой организации (МФО), которая может выдавать микрозаймы размером до 1 млн рублей, имеет право привлекать денежные средства физических лиц, а также работать дистанционно (через Интернет).

Микрофинансовая организация (МФО) – организация, не являющаяся банком и выдающая займы физическим и юридическим лицам. Должна быть внесена в государственный реестр, который публикуется на официальном сайте Банка России.

Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации (Минтруд России) – государственный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере демографии, труда, уровня жизни и доходов, оплаты труда, включая негосударственное пенсионное обеспечение, социального страхования, условий и охраны труда, социальной защиты и социального обслуживания населения, а также по управлению государственным имуществом и оказанию государственных услуг в установленной сфере деятельности.

Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России) – государственный орган исполнительной власти, обеспечивающий

проведение единой финансовой политики, а также осуществляющий общее руководство и контроль в области организации финансов. Минфин России реализует проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий выработку и реализацию экономической политики.

Российской Федерации.

Минфин России – см. Министерство финансов Российской Федерации.

Минэкономразвития России – см. Министерство экономического развития Российской Федерации.

МКК – см. Микрокредитная компания.

ММВБ – см. Московская биржа.

Многофункциональный центр государственных и муниципальных услуг (МФЦ, «Мои документы») – организация, уполномоченная на обеспечение предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в электронном виде, по принципу «одного окна». Деятельность таких центров осуществляется на основе Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». С 2014 года МФЦ работают под брендом «Мои документы».

Мобильный банкинг – услуга банка или другой финансовой организации, позволяющая клиентам получать уведомления о совершенных операциях, проводить финансовые операции дистанционно при помощи мобильного телефона или планшетного компьютера.

«Молчуны» (обиходное выражение, не закрепленное в законодательстве) – граждане, не воспользовавшиеся правом выбрать для управления своими пенсионными накоплениями государственную или частную управляющую компанию либо негосударственный пенсионный фонд. Средства этих граждан по умолчанию инвестируются в составе расширенного инвестиционного портфеля государственной управляющей компании.

Моральный вред – физические или нравственные страдания, причиненные гражданину действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом.

Мошенничество – хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

Московская биржа (ММВБ) – ведущая российская биржа, в рамках которой функционируют площадки по торговле акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка и товарами.

Муниципальное образование – населенная территория, на которой осуществляется местное самоуправление, решаются преимущественно вопросы местного значения. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» устанавливает 7 (семь) видов муниципальных образований: сельское поселение, городское поселение, муниципальный район, городской округ, внутригородская территория города федерального значения, городской округ с внутригородским делением и внутригородской район. На 1 января 2016 года в России насчитывалось почти 22,5 тыс. муниципальных образований.

Муниципальный правовой акт – принимается органами местного самоуправления (местными властями) по вопросам местного (муниципального) значения. Пример: Постановление администрации Волгодонского района Ростовской области № 295 от 20.04.17 «О сроках проведения выпускных мероприятий в общеобразовательных организациях Волгодонского района в 2017 году».

Муниципальный район – вид муниципального образования, распространен в сельской местности. Включает несколько поселений или поселений и межселенных территорий, объединенных общей территорией, в границах которой местное самоуправление осуществляется в целях решения вопросов местного значения.

МФК – см. Микрофинансовая компания.

МФО – см. Микрофинансовая организация.

Надежность (капитала) – одна характеристик финансового актива, иллюстрирующая вероятность потери вложенных в него денег.

Накопительная пенсия (в составе обязательного пенсионного страхования) – образовывалась с 2002 года до 2014 года у каждого работника (родившегося в 1967 году и позже) из части пенсионных взносов, перечисляемых работодателем в ПФР в рамках обязательного пенсионного страхования (ОПС). С 2014 года государство «заморозило» дальнейшее формирование накопительной части в обязательном пенсионном страховании, но, при этом, права на ранее накопленные средства (пенсионные накопления) остались у граждан.

Накопление – сбережение или инвестирование части дохода на будущие нужды.

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – федеральный косвенный налог. Форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, создаваемой на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и уплачиваемой в бюджет по мере реализации. Ставка составляет 18 процентов, а льготная (для отдельных видов товаров) – 10 процентов. Некоторые товары, работы, услуги НДС не облагаются, например, образовательные.

Налог на доходы физических лиц (подходный налог, НДФЛ) – является прямым налогом, которым облагаются доходы физических лиц. В настоящее время действует ставка НДФЛ в размере 13 процентов. Если юридическое лицо или индивидуальный предприниматель выплачивает вознаграждения

физическим лицам, в том числе своим сотрудникам (заработную плату, премии и т.п.), наступает обязанность налогового агента по удержанию и перечислению в бюджет НДФЛ за физическое лицо (в случае, если такое вознаграждение является объектом налогообложения этим налогом).

Налог на имущество – прямой налог, уплачиваемый физическими лицами, организациями от стоимости принадлежащего им имущества. Налог на имущество организаций относится к региональным налогам. Налоговая ставка, размер которой устанавливает каждый регион самостоятельно, не может превышать 2,2 процента от кадастровой стоимости имущества. Налог на имущество физических лиц относится к местным налогам. Его ставки устанавливаются органами местного самоуправления и не могут превышать величин, установленных федеральным законодательством по различным видам имущества. В настоящее время идет постепенный переход на исчисление этого налога для физических лиц от размера кадастровой стоимости имущества. В связи с тем, что кадастровая стоимость порой выше рыночной, применяются различные понижающие коэффициенты, вычеты. Для отдельных категорий граждан (например, инвалидов, пенсионеров) существуют налоговые льготы.

Налог на прибыль – прямой налог, взимаемый с прибыли организаций, определяемой, как правило, в виде разницы между доходами и расходами (состав которых четко регламентирован Налоговым кодексом). Ставка составляет 20 процентов, из них 17 процентов зачисляется в бюджет субъекта федерации, а 3 процента – в федеральный бюджет.

Налоговая база – стоимостная или количественная оценка объекта налогообложения. Исходя из размера налоговой базы, рассчитывается сумма налога. Например, в случае НДФЛ налоговой базой является сумма доходов, с которой гражданин обязан заплатить такой налог. А для транспортного налога налоговой базой является мощность автомобиля, выраженная в лошадиных силах.

Налоговая декларация – письменное заявление или заявление, составленное в электронной форме и переданное по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированной электронной подписи, налогоплательщика об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, об исчисленной сумме налога и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога.

Налоговая льгота – предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Налоговый вычет – сумма, на которую уменьшается налоговая база. Налоговые вычеты определяются законодательно. Например, по НДФЛ существуют пять видов налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные и инвестиционные.

Налоговый кодекс – законодательный акт Российской Федерации, регулирующий отношения в сфере налогообложения.

Налоговый период – период времени, в течение которого формируется налоговая база, на основании которой исчисляется сумма налога. Налоговый период может составлять календарный месяц, квартал, календарный год или иной период времени. Так, например, налоговым периодом по НДФЛ признается календарный год.

Налогообложение – уплата налогоплательщиком налогов в бюджет государства, региона, муниципалитета, а также вся связанная с этим совокупность отношений. Налоги – один из основных источников финансирования расходов государства, региона и муниципального образования.

Налогоплательщик – физическое, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, на которого законом возложена обязанность уплачивать налоги.

НАПФ – см. Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов.

Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) – одна из саморегулируемых организаций (СРО) в сфере финансового рынка, объединяющая негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) – саморегулируемая организация (СРО) в сфере финансового рынка, объединяющая брокеров, дилеров, доверительных управляющих, депозитариев и управляющие компании на рынке ценных бумаг.

Национальная финансовая ассоциация (НФА) – саморегулируемая организация (СРО) в сфере финансового рынка, объединяющая брокеров, дилеров, доверительных управляющих, депозитариев, регистраторов и специализированных депозитариев.

НАУФОР – см. Национальная ассоциация участников фондового рынка.

НДС – см. Налог на добавленную стоимость.

НДФЛ – см. Налог на доходы физических лиц.

Небанковский профессиональный кредитор – организация, включенная в реестр Банка России, профессионально занимающаяся выдачей займов населению и организациям. К ним относятся: МФО (включая МКК и МФК), КПК, ЖНК, СКПК, ломбарды.

Негосударственное пенсионное обеспечение – это дополнительные пенсии, которые выплачивают негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) – это организация, имеющая лицензию Банка России, основной целью деятельности которой является выплата пенсий участникам системы негосударственного пенсионного обеспечения.

Некоммерческая организация (НКО) – в отличие от коммерческой организации не имеет в качестве основной цели деятельности получение прибыли, не распределяющая прибыль (в случае ее получения) среди участников. НКО могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных и некоторых других общественно значимых целей. НКО вправе заниматься предпринимательской деятельностью при условии, если такая деятельность направлена на достижение ее целей.

Неустойка (пеня, штраф) – определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков.

НКО – см. Некоммерческая организация.

Номинальная цена (акции, облигации) – цена, устанавливаемая при выпуске (эмиссии) ценной бумаги. В случае с акциями, номинальная цена зависит от размера уставного капитала акционерного общества и количества размещаемых акций. Номинальная цена, как правило, отличается от реальной – рыночной цены, которая определяется под влиянием спроса и предложения.

НПФ – см. Негосударственный пенсионный фонд.

НФА – см. Национальная финансовая ассоциация.

Облигация (от латинского *obligatio* - обязательство) – ценная бумага, представляющая собой долговое обязательство государства, корпорации, банка и т.д., дающее владельцу (кредитору) право на получение годового дохода в виде процента или выигрыша в специальном тираже. По истечении срока займа облигация выкупается заёмщиком. Облигации обращаются на фондовых биржах и во внебиржевом обороте.

Общественное объединение потребителей – созданное на добровольной основе общественное объединение для защиты и охраны прав потребителей.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – организационно-правовая форма коммерческой организации, учрежденной одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами, уставный капитал которой разделен на доли. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью ООО, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале ООО.

Объект налогообложения – это обстоятельство или событие, в результате которого возникает обязанность заплатить налог. Для гражданина объектом налогообложения может быть полученный им доход, имущество (например, земельный участок, автомобиль или гараж), факт получения наследства и др. Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) – является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

Обязательное пенсионное страхование (ОПС) – система установленных государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на частичную компенсацию гражданам заработка, получаемого ими до наступления обязательного страхового обеспечения - пенсии. ОПС в России осуществляется страховщиками - Пенсионным фондом Российской Федерации и негосударственными пенсионными фондами.

Обязательное страхование – страхование в случаях, когда законом на указанных в нем лиц возлагается обязанность страховать в качестве страхователей жизнь, здоровье или имущество других лиц либо свою гражданскую ответственность перед другими лицами за свой счет или за счет заинтересованных лиц.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) – вид обязательного страхования владельцев транспортных средств, обязанных застраховать свою гражданскую ответственность, которая может наступить вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц при использовании транспортных средств.

Овердрафт – предоставление банком кредита владельцу банковской карты при нехватке средств на этой карте для проведения платежа. Такой кредит предоставляется, как правило, в пределах небольшого лимита.

ОМС – см. Обязательное медицинское страхование.

ООО – см. Общество с ограниченной ответственностью.

ОПС – см. см. Обязательное пенсионное страхование.

ОСАГО – см. Обязательное страхование автогражданской ответственности.

Паевой взнос (члена кооператива) - имущественный взнос члена кооператива или ассоциированного члена кооператива в паевой фонд кооператива деньгами, земельными участками, земельными и имущественными долями либо иным имуществом или имущественными правами, имеющими денежную оценку.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – совокупность объединенных средств инвесторов, переданных в доверительное управление управляющей компании, с целью получения прибыли. Выступает как форма коллективных инвестиций.

Пай (применительно к кооперативу) – право участия в имуществе производственного или потребительского кооператива, возникающее вследствие исполнения членом кооператива обязанностей по уплате паевых взносов путем внесения денежных средств или иного имущества, а также путем личного трудового участия в деятельности кооператива.

Пай (применительно к ПИФу) – это единица измерения доли пайщика в паевом инвестиционном фонде. Юридически инвестиционный пай – это ценная бумага, удостоверяющая право собственности владельца на долю

имущества паевого инвестиционного фонда. В качестве подтверждающего документа владелец паев получает выписку из реестра фонда с указанием количества паев, цены и даты их приобретения.

Пайщик (член кооператива) – принимающее личное трудовое участие в деятельности производственного кооператива физическое лицо либо принимающее участие в хозяйственной деятельности потребительского кооператива физическое или юридическое лицо и внесшие паевой взнос.

Пайщик ПИФа – инвестор паевого инвестиционного фонда (ПИФа), получившего пай в обмен на внесенные в ПИФ денежные средства (или другие активы).

ПАО – см. Публичное акционерное общество.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) – один из наиболее значимых социальных институтов страны, крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального обеспечения в России.

Пенсионная программа (в системе пенсионного обеспечения)

Пенсия – это гарантированная ежемесячная выплата для материального обеспечения граждан в старости в случае полной или частичной нетрудоспособности, потери кормильца, а также в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности.

Пеня (в налогообложении) – установленная Налоговым кодексом денежная сумма, которую налогоплательщик должен выплатить в случае уплаты причитающихся сумм налогов или сборов в более поздние по сравнению с установленными законодательством о налогах и сборах сроки.

ПИН-код (англ. *Personal Identification Number* – персональный идентификационный номер) – аналог пароля. В ходе авторизации операции используется одновременно как пароль доступа держателя карты к терминалу (банкомату) и как секретный ключ для цифровой подписи запроса. ПИН-код предусматривается для кредитных и подобных карт

(например, сим-карт); с его помощью производится авторизация держателя карты. ПИН-код должен знать только держатель карты. Обычно предусмотрено ограничение попыток правильного ввода (в основном не больше трех раз), после чего карта блокируется для использования.

ПИФ – см. Паевой инвестиционный фонд.

Подходный налог – см. Налог на доходы физических лиц.

Полная стоимость кредита – реальная процентная ставка по кредиту с учетом всех платежей, которые заемщик должен будет осуществить в связи с заключением договора.

Потребительский кредит – денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. С экономической точки зрения к потребительским кредитам принято относить кредиты физическим лицам на покупку различных товаров, а также кредиты, предоставляемые в наличной форме на любые цели, тогда как кредиты на покупку автомобилей и недвижимости классифицируют отдельно. Юридически же Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» распространяется на все виды кредитов физическим лицам, не связанным с предпринимательской деятельностью, за исключением ипотечных кредитов, которые регулируются отдельным законодательством.

Потребление – использование продукта в процессе удовлетворения потребностей.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг – юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. К профессиональным участникам относятся брокеры, дилеры, доверительные управляющие, депозитарии, регистраторы, форекс-дилеры.

Профицит бюджета – превышение доходов бюджета над его расходами.

Прямой налог – вид налога, который исчисляется напрямую с объекта налогообложения – прибыли (налог на прибыль), доходов физического лица (НДФЛ) и др.

Публичное акционерное общество (ПАО) – акционерное общество, акции которого публично размещаются на рынке ценных бумаг и доступны для приобретения каждому желающему. Все остальные акционерные общества считаются непубличными (в их наименовании содержится «АО» или просто «акционерное общество»). Непубличное акционерное общество (АО) не размещает свои акции публично, среди широкого круга инвесторов, а перераспределение акций осуществляется преимущественно с согласия действующих акционеров.

ПФР – см. Пенсионный фонд Российской Федерации.

Регион – см. Субъект Российской Федерации.

Региональный бюджет – бюджет региона (субъекта федерации), включающий доходы региона, их источники, направления и размеры расходов.

Регистратор – профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг на основании лицензии Банка России. Все акционерные общества обязаны передавать ведение реестра акционеров профессиональному участнику рынка ценных бумаг – регистратору.

Реестр, государственный реестр Банка России – см. Государственный реестр Банка России.

Риск-менеджмент – процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией.

Роспотребнадзор – см. Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Рынок ценных бумаг – см. Фондовый рынок.

Рыночная цена (акции, облигации) – цена или курс акции, облигации, формируемый в ходе торгов на организованном рынке (на бирже) под влиянием спроса и предложения.

Саморегулируемая организация в сфере финансового рынка (СРО в сфере финансового рынка) – объединение финансовых организаций, основными целями деятельности которого является развитие финансового рынка Российской Федерации, реализация экономических инициатив его членов, защита их интересов, а также разработка стандартов деятельности финансовых организаций и контроль за соблюдением ими требований данных стандартов.

Сберегательный сертификат – эмитируемая банком долговая ценная бумага. Приобретая такой сертификат, инвестор получает по нему установленный банком доход.

Сбережение – разница между доходами и расходами, которую мы постепенно накапливаем.

Система страхования вкладов – специальная государственная программа, реализуемая Агентством по страхованию вкладов в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Скиммер – инструмент злоумышленника для считывания, например, магнитной дорожки платёжной карты.

Сложный процент (англ. Compound interest), капитализация процентов – процент, выплачиваемый и на проценты, начисленные ранее, и на основную сумму.

СНИЛС – см. Страховой номер индивидуального лицевого счёта.

Совокупный капитал (человека, семьи) – сумма денежных средств и иных активов, находящихся в распоряжении человека, семьи. Делится на текущий, резервный и инвестиционный.

Социальное страхование – одна из форм социального обеспечения; государственная система материального обеспечения граждан в старости в

случае временной или постоянной потери трудоспособности, а также охраны их здоровья. Осуществляется за счет особых фондов, образуемых из обязательных взносов предприятий, учреждений, организаций и дотаций из государственного бюджета на материальное обеспечение рабочих, служащих и членов их семей.

СРО в сфере финансового рынка – см. Саморегулируемая организация в сфере финансового рынка.

Страхование – отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Страхование жизни – вид страхования, предусматривающий защиту имущественных интересов застрахованного лица, связанных с его жизнью и смертью.

Страхование здоровья – это вид страхования, по которому страховая компания компенсирует расходы на медицинское обслуживание в случае потери здоровья.

Страхование имущества – вид страхования, в котором в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Страхование ответственности – отрасль страхования, объединяющая разнообразные виды страхования, в которых в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с возмещением страхователем (застрахованным лицом) причинённого им вреда личности или имуществу третьих лиц.

Страхование предпринимательских рисков – отрасль страхования, в которой в качестве объекта выступает предпринимательский риск - риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих

обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов.

Страхователь – юридическое лицо, дееспособное физическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования, либо являющееся страхователем в силу закона.

Страховая выплата – денежная сумма, которая выплачивается страховщиком страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

Страховая пенсия (в системе пенсионного обеспечения) – пенсия, выплачиваемая государством. Основные виды: по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца.

Страховая премия (страховой взнос) – плата за страхование, которую страхователь (выгодоприобретатель) обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, установленные договором страхования.

Страховой агент – физическое или юридическое лицо, осуществляющее деятельность на основании гражданско-правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями. Страховой агент должен обладать и предоставлять необходимую информацию о деятельности страховщика.

Страховой брокер – юридическое лицо (коммерческая организация) или индивидуальный предприниматель, осуществляющий деятельность по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования по поручению страхователей от своего имени, но за счет этих лиц либо совершению действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования от имени и за счет страхователей или страховщиков.

Страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС) – номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного

пенсионного страхования. Этот номер обозначен в страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования.

Страховой полис – именной документ, подтверждающий заключение договора страхования, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному лицу).

Страховой риск – предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Событие должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления.

Страховой случай – совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату.

Страховая сумма – сумма, в пределах которой страховщик обязуется выплатить страховое возмещение при наступлении страхового случая. Определяется соглашением страхователя со страховщиком (в отдельных случаях - федеральным законом). Является важнейшим фактором, влияющим на размер страховой премии.

Страховое возмещение – возмещение страхователю (выгодоприобретателю) причиненных вследствие наступления страхового случая убытков в пределах определенной договором страховой суммы.

Страховой тариф – ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска, а также других условий страхования, в том числе наличия франшизы и ее размера в соответствии с условиями страхования.

Страховщик – страховая организация или общество взаимного страхования, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления деятельности по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию и получившие лицензии на осуществление соответствующего вида страховой деятельности.

Субъект Российской Федерации (субъект федерации, регион) – территориальная единица верхнего уровня в нашей стране (Москва,

Ростовская область, Краснодарский край и т.д.). В России на сегодняшний день 85 субъектов федерации.

Субъект федерации – см. Субъект Российской Федерации.

Покупательная способность – экономический показатель, обратно пропорциональный количеству денег, необходимых для покрытия определённой потребительской корзины из товаров и услуг.

Потребитель финансовых услуг – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий финансовые услуги для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Резервный капитал (человека, семьи) – одна из трёх частей совокупного капитала человека, семьи, которая является своеобразной «страховкой» на случай непредвиденных ситуаций. Должен характеризоваться высокой ликвидностью, надёжностью размещения, защищённостью от инфляции.

Риски (при инвестировании) – вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Российский Союз Автостраховщиков (РСА) – единое общероссийское профессиональное объединение страховщиков, осуществляющих обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

РСА – см. Российский Союз Автостраховщиков.

Сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (СКПК) – потребительский кооператив, осуществляющий предоставление займов своим членам, являющимся сельхозпроизводителями. Сведения о СКПК должны содержаться в реестре Банка России.

Страховой стаж (в целях пенсионного обеспечения) – учитываемая при определении страховой пенсии суммарной продолжительности периодов работы и (или) иной деятельности, за которые начислялись и уплачивались страховые взносы в ПФР, а также иных периодов, засчитываемых в

страховой стаж (например, служба в армии, уход за маленькими детьми, официальная безработица и др.).

Субъект малого предпринимательства (малый бизнес) – хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели с численностью сотрудников до 100 человек и годовой выручкой до 800 млн руб.

Субъект федерации – см. Субъект Российской Федерации.

Текущий капитал (человека, семьи) – одна из трёх составляющих совокупного капитала человека, семьи, предназначенная для покрытия текущих потребностей.

УК ПИФа (управляющая компания ПИФа) – см. Управляющая компания.

Управляющая компания (ПИФа, УК ПИФа) – юридическое лицо, осуществляющее доверительное управление ПИФом на основании лицензии, предоставленной Банком России.

Управляющий ценными бумагами – см. Доверительный управляющий.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – специальный (упрощенный) режим налогообложения для организаций и индивидуальных предпринимателей. Объектом налогообложения в рамках УСН признаются либо доходы в полном объеме (тогда ставка налога 6%), либо доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка – 15%). Субъекты федерации могут уменьшать размеры налоговых ставок, применяемых в УСН.

Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации (ФАС России) – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий целый перечень функций, из которых для потребителей финансовых услуг имеют особую важность антимонопольное регулирование и защита конкуренции в финансовой сфере, а также государственный надзор за соблюдением законодательства о рекламе.

Федеральная налоговая служба Российской Федерации (ФНС России) – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий целый

перечень функций, среди которых – налоговый контроль и надзор, государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, ведение Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства и мн. др.

Федеральные органы государственной власти – высшие органы государственной власти России, представленные исполнительной властью (Правительство Российской Федерации), законодательной властью (Федеральное Собрание Российской Федерации, состоящие из Государственной Думы и Совета Федерации) и судебной властью. Президент Российской Федерации – глава государства.

Федеральный бюджет – бюджет Российской Федерации, определяющий доходы государства, их источники, направления и размеры расходов.

Физическое лицо – человек как субъект гражданского права.

Финансовая операция – действия граждан или юридических лиц с финансовыми средствами, связанные с переходом права собственности и иных прав, включая операции, связанные с использованием финансовых средств в качестве средства платежа.

Финансовая организация – организация, занимающаяся оказанием финансовых услуг: кредитная организация, микрофинансовая организация, кредитный потребительский кооператив, страховая организация, страховой брокер, общество взаимного страхования, ломбард, профессиональный участник рынка ценных бумаг, негосударственный пенсионный фонд и др.

Финансовая пирамида – мошенническая схема привлечения денежных средств граждан обещанием баснословных доходов, в которой доход по привлеченным денежным средствам выплачивается не за счет их вложения в прибыльные активы, а за счет поступления денежных средств от привлечения новых участников пирамиды.

Финансовая услуга – услуга, оказываемая организацией, связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств физических лиц и

предоставлением защиты имущественных интересов посредством страхования.

Финансовое планирование – это составление финансового плана для одного человека или семьи, в котором отражены текущее финансовое состояние, личные финансовые цели и средства их достижения.

Финансовый инструмент – это актив (ценные бумаги, банковский вклад и др.), который позволяет получать дополнительные денежные средства, служит источником вложения денег.

Финансовый план – разработанный для конкретного человека или семьи план действий по достижению желаемых финансовых целей, включая подбор подходящих кредитных, инвестиционных, страховых, пенсионных и иных финансовых продуктов, позволяющих их достичь.

Финансовый рынок – совокупность экономических отношений его участников по поводу купли-продажи различных финансовых инструментов и оказания разнообразных финансовых услуг.

Фондовый рынок (рынок ценных бумаг) – составная часть финансового рынка, на котором оборачиваются ценные бумаги.

Форекс (от англ. FOReign EXchange – «зарубежный обмен») – рынок обмена валюты по свободным ценам, который формирует непрерывный процесс обмена одной иностранной валюты на другую.

Форекс-дилер - посредник, предоставляющий физическим лицам доступ к операциям на валютном рынке и рынке валютных производных финансовых инструментов. Деятельность в качестве форекс-дилера лицензируется Банком России.

Франшиза – часть ущерба, не выплачиваемая страховой компанией при наступлении страхового случая. Бывает условной и безусловной. При безусловной франшизе клиенту будет возмещен ущерб в любом объеме за минусом суммы франшизы. При условной франшизе страховщик возмещает ущерб в полном объеме без каких-либо вычетов в пределах лимита своей

ответственности, если ущерб превышает величину франшизы. Если ущерб меньше суммы условной франшизы, то страховщик ничего не возмещает.

Ценная бумага – удостоверение права на имущество. Ценные бумаги классифицируются по видам: долевые и долговые, эмиссионные и неэмиссионные и др.

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) – государственный орган, который не входит в систему органов исполнительной власти и действует независимо от других органов государственной власти. Является «мегарегулятором» на финансовом рынке - выполняет разнообразные функции по регулированию, контролю и надзору за коммерческими банками и другими некредитными финансовыми организациями. Целями деятельности Банка России являются защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации, обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы, развитие финансового рынка Российской Федерации, обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

Частный инвестор – физическое лицо, инвестирующее в какой-либо актив свой личный капитал.

Член (пайщик) кооператива – см. Пайщик кооператива.

Эмиссия (денег) – выпуск новых денежных средств в обращение. Эмиссия наличных денег в Российской Федерации осуществляется исключительно Банком России.

Эмиссия (ценных бумаг) – выпуск новых ценных бумаг. Эмиссию ценных бумаг может осуществлять как государство (например, облигаций), так и частные компании. Эмиссия любых ценных бумаг предполагает государственную регистрацию (в большинстве случаев). Выпуская (эмитируя) ценные бумаги и размещая (продавая) их, эмитенты привлекают необходимые им средства.

Эмитент (ценных бумаг) – лицо, выпустившее ценные бумаги. Две основные группы эмитентов – это государство (включая центральное правительство,

региональные и муниципальные власти) и частные компании. Государство как эмитент выпускает только долговые ценные бумаги – облигации, частные компании могут выпускать как долевые, так и долговые ценные бумаги (акции и облигации).

Юридическое лицо – организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо становится таковым после государственной регистрации. Сведения обо всех юридических лицах содержатся в Едином государственном реестре юридических лиц.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере защиты прав потребителей, разработке и утверждению государственных санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, а также по организации и осуществлению федерального государственного санитарно-эпидемиологического надзора и федерального государственного надзора в области защиты прав потребителей. Как и Банк России, Роспотребнадзор рассматривает жалобы потребителей финансовых услуг в пределах своих полномочий.

Финансовый омбудсмен – посредник по внесудебному разрешению долговых споров между кредитором и должником.

СVV-код – трехзначный код проверки подлинности карты платежной системы Visa. Другие платежные системы имеют схожие технологии. Наносится, как правило, на полосе для подписи владельца после номера карты либо после последних 4 цифр номера карты. Используется в качестве защитного элемента при проведении платежей, в том числе через Интернет.