

**Министерство науки и высшего образования РФ
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра финансов и цифровой экономики**

Финансовая грамотность

для неэкономических направлений подготовки бакалавров

Учебное пособие



**Ижевск
2021**

УДК 336.01(075.8)
ББК 65.26я73
Ф 591

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом УдГУ

Авторский коллектив:

- 1 глава – Хоменко Е.Б., зав. каф. финансов и цифровой экономики, д.э.н., доцент;
- 2 глава – Тимирханова Л.М., старший преподаватель;
- 3 глава – Щербакова И.Г., к.э.н., доцент;
- 4 глава – Ильина Т.А., к.э.н., доцент;
- 5 глава – Борнякова Е.В., старший преподаватель;
- 6 глава – Костенкова В.Г., к.э.н.;
- 7 глава – Федулова С.Ф., к.э.н., доцент;
- 8 глава – Суетин А.Н., к.э.н., доцент.

Ф 591 Финансовая грамотность: учебное пособие для неэкономических направлений подготовки бакалавров / под ред. Е.Б. Хоменко. – Ижевск: Издательский центр «Удмуртский университет», 2021. – 184 с.

ISBN 978-5-4312-0944-4

Учебное пособие «Финансовая грамотность», предназначенное для бакалавров неэкономических направлений подготовки, является практико-ориентированным и структурированным в соответствии с задачами формирования компетенции УК-10 «Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности».

В учебном пособии изложены базовые вопросы управления личными финансами, в том числе рациональность экономического поведения потребителя, источники формирования активных доходов, возможности оптимизации личных расходов, постановка финансовых целей, организация личного финансового планирования, взаимодействие с финансовыми организациями, особенности применения основных финансовых инструментов, обеспечение личной финансовой безопасности. Учебное пособие включает предисловие, восемь тематических глав, в каждой главе приведены вопросы для обсуждения и тестовые задания, послесловие, рекомендованную литературу и приложения.

УДК 336.01(075.8)
ББК 65.26я73

ISBN 978-5-4312-0944-4

© Коллектив авторов, 2021
© ФГБОУ ВО «Удмуртский
государственный университет», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
Глава 1. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ	6
1.1. Финансовая грамотность как инструмент формирования финансовой культуры современного человека.....	6
1.2. Ограничения рационального экономического поведения потребителя и финансовая грамотность.....	11
1.3. Грамотное управление личными финансами – основа рационального экономического поведения.....	19
Вопросы для обсуждения	22
Тестовые задания.....	23
Глава 2. АКТИВНЫЕ ДОХОДЫ, ИХ ВИДЫ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ	26
2.1. Основные виды личных доходов.....	26
2.2. Структура денежных и неденежных доходов	26
2.3. Виды и источники формирования доходов. Способы увеличения доходов и ограничения в их применении	31
Вопросы для обсуждения	38
Тестовые задания.....	39
Глава 3. СТРУКТУРА ЛИЧНЫХ РАСХОДОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ.....	43
3.1. Личные расходы: понятие и виды	43
3.2. Личные налоги и личное налоговое планирование	50
Вопросы для обсуждения	56
Тестовые задания.....	56
Глава 4. ПОСТАНОВКА ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РЕШЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ.....	60
4.1. Постановка краткосрочных и долгосрочных финансовых целей	60
4.2. Эффекты, влияющие на потребительские решения, и их финансовые последствия	63
4.3. Резервы и сбережения: подходы к формированию	69
Вопросы для обсуждения	76
Тестовые задания.....	76

Глава 5. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	79
5.1. Организация процесса и этапы личного финансового планирования.....	79
5.2. Методы ведения личного бюджета	86
Вопросы для обсуждения	89
Тестовые задания.....	90
Глава 6. ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ	92
6.1. Центральный банк РФ: основные направления деятельности	92
6.2. Коммерческие банки	96
6.3. Негосударственный пенсионный фонд.....	107
Вопросы для обсуждения	110
Тестовые задания.....	111
Глава 7. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ.....	113
7.1. Понятие и виды финансовых инструментов	113
7.2. Банковские вклады и счета.....	115
7.3. Кредиты и займы	116
7.4. Страхование	121
7.5. Валюта	125
7.6. Основные инструменты рынка ценных бумаг	129
Вопросы для обсуждения	140
Тестовые задания.....	141
Глава 8. ЛИЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	143
8.1. Сущность личной финансовой безопасности.....	143
8.2. Признаки финансовых пирамид	145
8.3. Финансовое мошенничество в цифровой экономике.....	149
Вопросы для обсуждения	161
Тестовые задания.....	161
ПОСЛЕСЛОВИЕ	164
РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА	165
ПРИЛОЖЕНИЯ	168

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые студенты!

Перед Вами учебное пособие «Финансовая грамотность», в нем представлены основные вопросы, изучение которых поможет Вам принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности. Каждому человеку всю свою сознательную жизнь приходится принимать ответственные экономические решения в качестве потребителя, наемного работника, менеджера, предпринимателя, избирателя, государственного служащего и т.д. Поэтому формировать и повышать уровень своей финансовой грамотности нам приходится тоже в течение всей жизни, т.к. на каждом ее этапе актуализируются новые финансовые цели и проблемы, кроме того, оказывают свое влияние и непрерывные изменения в национальной и мировой экономике. Тем не менее, финансово-экономическая сфера жизни людей функционирует по определенным правилам. Нам зачастую кажется, что мы уже многому научились на практике и сможем в дальнейшем «решать проблемы по мере поступления». Но важно помнить, что прежде чем сесть за руль автомобиля, необходимо изучить правила дорожного движения. А для того, чтобы быть готовым грамотно принимать решения в сфере экономики и финансов, нужно этому учиться. Ответ на вопрос: «Какого человека можно назвать финансово грамотным?» дал Центральный банк РФ, определив несколько критериев, которым должен соответствовать финансово грамотный человек:

- Он ведёт контроль доходов и расходов. Затраты на месяц планируются и записываются заранее.
- Он тратит не больше, чем зарабатывает. Имея представления об экономике, человек не имеет множество кредитов и займов, он не позволяет трат, выходящих за пределы его бюджета. Напротив – часть его доходов остаётся для сбережений.
- Он имеет определённую сумму «на чёрный день». Это резерв, который предназначен для использования в непредвиденных ситуациях – при болезни, потере источника дохода и т.д.
- Он ориентируется в современной экономической обстановке, знаком с базовыми понятиями экономического мира, имеет в распоряжении надёжные источники для получения дополнительной информации.
- Он умеет ориентироваться среди банковских продуктов (вкладов, кредитов), следит за надёжностью своего основного банка.
- Он знает собственные права как потребителя банковских услуг и умеет отстаивать их в случае нарушения.

Таким образом, изучение финансовой грамотности поможет Вам избежать многих ошибок в процессе управления личными финансами и при планировании своей карьеры.

Желаем Вам успехов в изучении финансовой грамотности, и надеемся, что, этот процесс будет для вас увлекательным и полезным!

*Коллектив преподавателей кафедры финансов и цифровой экономики
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»*

ГЛАВА 1. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

1.1. Финансовая грамотность как инструмент формирования финансовой культуры современного человека

В настоящее время в Российской Федерации уделяется значительное внимание вопросам формирования и повышения финансовой культуры граждан. Эта задача указывается в качестве ключевого приоритета не только в системе образования, но и в работе с взрослым населением. Для определения сущности понятия «финансовая культура» необходимо раскрыть значение категории «культура». В рамках данного учебного курса мы будем трактовать ее так: культура – это совокупность образцов поведения, помогающих сформировать представления и понятия об окружающем мире, выявить их взаимосвязи, сформировать отношение к тому, что есть или может быть (ценности), определить, что можно делать (нормы). В таком контексте финансовую культуру личности можно определять следующим образом:

!!! Финансовая культура личности – это совокупность определенных ценностей, норм и мотивов человека, позволяющих ему эффективно жить и трудиться, успешно социализироваться и адаптироваться в обществе, продвигаться по социальной лестнице, строить профессиональную карьеру, достигать вершин личностного саморазвития и благосостояния.

Одним из инструментов формирования финансовой культуры личности является изучение финансовой грамотности, то есть приобретение финансовых знаний и умений, а так же освоение навыков их практического применения.

!!! Финансовая грамотность – это совокупность компетенций в сфере понимания финансовых отношений в экономике, которые человек реализует в своей деятельности с учётом принципов рационального поведения и нравственных ценностей общества.

Бытует мнение, что если ты не являешься профессиональным экономистом или менеджером, то обладать финансовыми знаниями тебе не обязательно. А если вдруг такие знания понадобятся, то их очень легко получить, прочитав статьи в интернете или ознакомившись с содержанием онлайн-курсов. Однако такая самоуверенность и легкомыслие могут привести к неблагоприятным последствиям. В частности, к снижению личных доходов; к неэффективности личных расходов; к взятию необдуманных кредитов; к неэффективным инвестициям; к принятию безграмотных финансовых решений, которые пагубно отразятся на личном и семейном благосостоянии.

Содержательно состав знаний и умений, которыми должен обладать финансово грамотный человек, в общем виде определен государственными структурами, в частности Банком России.

Портрет финансово грамотного человека

- ✓ Он учитывает и контролирует свои доходы и расходы.
- ✓ Он тратит не больше, чем зарабатывает.
- ✓ Он имеет определённую сумму денег «на чёрный день».
- ✓ Он ориентируется в современной экономической обстановке.
- ✓ Он умеет сравнивать банковские продукты (вклады, кредиты).
- ✓ Он знает собственные права как потребителя финансовых услуг и умеет их отстаивать.

Финансовая грамотность / Банки, банковское дело, банки мира [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bankiglobal.ru/finansovaja-gramotnost/444-finansovaja-gramotnost.html>

Сегодня проблема повышения финансовой грамотности в стране заключается в том, что население Российской Федерации значительно различается уровнем финансовых знаний и наличием финансовых возможностей. Социологические исследования показали, что порядка 50% россиян оценивают свои финансовые знания как недостаточные. Следует отметить, что высокий социальный и экономический статус, высшее образование и жизненный опыт не гарантируют того, что личная финансовая культура человека сформирована на высоком уровне.

Экспертное мнение

По статистике Россия находится в числе самых финансово безграмотных стран мира. На удочку мошенников попадают не только пенсионеры, но и люди среднего возраста, с высшим образованием и хорошей работой. По нашим данным, только 10% респондентов знают, что такое брокерский счёт, из них 20% знают об индивидуальном инвестиционном счете с налоговыми льготами для инвесторов, а пользуются подобными счетами всего 3% опрошенных.

Наталья Семенова, независимый финансовый советник
Почему в России много финансово безграмотных людей?/ zaim.com информационный портал [Электронный ресурс]. – URL: <https://zaim.com/articles/rabota-s-naseleniem/pochemu-v-rossii-mnogo-finansovo-bezgramotnykh-lyudey/>

Еще одной распространённой в России иллюзией является отношение к обучению финансовой грамотности как к чему-то однократному, один раз и на всю жизнь. В результате возникает заблуждение о том, что «когда-то в школе в 7 классе нам об этом что-то говорили...». И на основании факта обучения делается вывод либо о наличии финансовых знаний, либо о низком качестве обучения в школе. Однако ни то, ни другое может не соответствовать действительности. Особенность изучения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры состоит в том, что это непрерывный процесс длиною в жизнь, так как, с одной стороны, в современном мире динамично меняется финансовая сфера жизни общества. С другой стороны – в каждом возрасте для человека ак-

туализируются различные аспекты финансовой грамотности, и соответственно формируется новый пласт финансовой культуры личности.

Каковы же причины и последствия низкой финансовой грамотности граждан России? Обобщенно, не претендуя на исчерпывающий характер выводов, их можно объединить в три группы (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Причины низкой финансовой грамотности населения России

Причина	Последствия
1. Потребительское отношение к деньгам	Мы работаем ради денег, получая преимущественно активный доход (от труда и предпринимательства). Мы зависим от денег, деньги управляют нами.
2. Особенности менталитета	Мы не создаем резервы и сбережения. Для нас «экономия» – это «жадность». Мы пользуемся банковскими кредитами, но не имеем банковских вкладов.
3. Отсутствие системного обучения	В наших семьях практически отсутствует финансовое воспитание. В системе образования не реализуется единого подхода к обучению финансовой грамотности.

Таким образом, чем больше люди зарабатывают, тем они больше расходуют денег на удовлетворение своих потребностей, зачастую не ощущая роста своего финансового благополучия. В результате многие люди живут от зарплаты до зарплаты, тратя все до копейки на текущее потребление, осуждая жадность – «Один раз живем!», приобретая желаемые товары в кредит, пользуясь кредитными картами, полагая, что инвестировать им просто нечего.

Исторически россиянам присущ особый менталитет, который характеризуется равнодушным отношением к роскоши и комфорту, историк В.О. Ключевский отмечал: «Дома жили непривередливо кой-как. Домой приходили как будто поесть и отдохнуть, а работали и чувствовали где-то на стороне. Местом лучших чувств и мыслей была церковь»¹.

Кроме того, финансовые вопросы в российских семьях с детьми либо не обсуждаются – «недетское это дело», либо обсуждаются с позиции – «денег нет». И тот и другой подходы не способствуют росту финансовой грамотности и повышению уровня финансовой культуры детей, подростков и молодых людей в семье. Первый подход ведет к беспомощности и инфантильности молодых людей, которые не способны взять на себя ответственность за личное финансовое благополучие, а второй подход изначально формирует психологию бедности и обреченности, закладывая в сознании молодого человека установку, что денег нет и никогда не будет.

¹ Ключевский В.О. Россия в исторических портретах [Электронный ресурс]: Электронная библиотека по здоровью, здоровому образу жизни и духовному развитию человека. – URL: https://universalinternetlibrary.ru/book/68726/chitat_knigu.shtml

Экспертное мнение

В России бытовая финансовая грамотность удручающе низка. Связано это с отсутствием в прошлых поколениях рыночных отношений и необходимости таких знаний при отсутствии должного обучения.

Марк Гойхман, Аналитик ГК TeleTrade

Абсолютно согласен с тем, что уровень финансовой грамотности в России крайне низкий. Это, в первую очередь, связано с тем, что нас этому нигде не обучают – ни в школе, ни в ВУЗе. Этому у нас учит только жизнь. Это сродни ситуации, когда человек родился в семье, а «воспитывала его улица».

Алексей Головченко, Управляющий партнер юридической компании «ЭНСО»

Финансовая грамотность в России / dailymoneyexpert.ru: заработать, сохранить, потратить [Электронный ресурс]. – URL: <https://dailymoneyexpert.ru/kruglyj-stol/2016/12/14/finansovaya-gramotnost-v-rossii-13751.html>

Отсутствие системного обучения финансовой грамотности в школе, в техникуме, в высших учебных заведениях ведет к тому, что у детей и молодежи не формируется теоретическая и методическая основа для самообразования по финансовым вопросам. Поэтому даже в условиях информационной открытости и наличия массы ресурсов в сети интернет многие молодые люди не готовы эту информацию воспринимать и использовать в повседневной жизни.

Сегодня в условиях цифровой экономики во всем мире наблюдается рост спроса на финансовую грамотность. Этому способствует ряд факторов.

Первый – повышение значимости управления личными и семейными финансами в условиях экономической нестабильности в рыночной среде, так как семье необходимо финансировать не только текущее потребление, но и приобрести жилье, оплачивать образование детей, обеспечивать приемлемый уровень дохода после выхода на пенсию и др. с учетом быстро меняющихся тенденций развития цифровой экономики.

Второй – усложнение финансовых услуг, предлагаемых кредитными, страховыми и иными финансовыми организациями, выбор которых требует соответствующих знаний и умения анализировать финансовую информацию.

Третий – рост продолжительности жизни и увеличение периода активной трудовой деятельности в условиях цифровизации экономики требует непрерывности образования, а нередко предполагает и получение новой профессии, что связано с дополнительными расходами.

Четвертый – желание людей иметь более разнообразный потребительский выбор требует не только достаточного уровня доходов, но и умения пользоваться новыми финансовыми возможностями, в частности, инвестиционными, реализация которых невозможна при отсутствии определенных финансовых компетенций.

Однако, несмотря на актуализацию финансовых знаний в обществе и рост спроса на финансовую грамотность, уровень финансовой культуры в мире повышается крайне медленно, а по некоторым аспектам длительное время остается неприемлемо низким.

Немного статистики

Россия заняла 9 место среди стран G20 по результатам международного сравнительного исследования финансовой грамотности взрослого населения, в котором было опрошено 101 596 человек от 18 до 79 лет. Самыми финансово грамотными оказались Франция и Канада. Исследование проводилось Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD) совместно с Минфином России... Оценивание проводилось по четырем параметрам: планирование личного или семейного бюджета, способность к обдуманным покупкам, своевременная оплата счетов и поддержка положительного платежного баланса. В итоговом рейтинге каждая страна-участница опроса могла получить максимум 21 балл, в который включены максимум 7 баллов по оценке финансовых знаний, 9 – по оценке поведения и 5 – по оценке установок. По результатам исследования средняя оценка финансовой грамотности по странам G20 – 12,7 баллов из максимальных 21. Россия получила 12,2 балла, что немного ниже среднего показателя.

Афанасьев Е.В., Шевцов И.В. Важность финансовой грамотности во время пандемии covid-19 // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 8. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vazhnost-finansovoy-gramotnosti-vo-vremya-pandemii-covid-19>

Пандемия новой коронавирусной инфекции внесла свои коррективы в повседневную жизнь россиян, в том числе и в финансовое поведение. В июне 2020 года под руководством НАФИ было проведен опрос, результаты которого показали, что большинство россиян осуществляют лишь краткосрочное финансовое планирование, 45% опрошенных не делают сбережений, не имеют финансовых резервов на случай потери работы, либо этих резервов в сложившейся ситуации оказалось недостаточно².

Многие молодые люди сегодня живут «одним днем», считая, что «проблемы следует решать по мере поступления». В результате любое ухудшение финансовой ситуации в стране становится ощутимым ударом по финансовому благополучию молодежи. Изучение ключевых положений теории финансов, формирование осознанного отношения к деньгам и финансового мышления – основа достижения личного финансового благополучия. Поэтому **целью освоения дисциплины «Финансовая грамотность»** является *формирование комплексного представления о принятии оптимальных решений в сфере личных финансов с учетом конкретных финансовых целей, действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.*

Помимо получения финансовых компетенций в процессе обучения существует несколько способов самостоятельного повышения своей финансовой грамотности, которые может использовать каждый из нас в повседневной жизни (рис. 1.1).

² Аналитический центр НАФИ «При потере работы накоплений россиян хватит в среднем на 63 дня» [Электронный ресурс]. – URL: <https://nafii.ru/analytics/pri-potere-raboty-nakopleniyrossiyan-khvatit-v-srednem-na-63-dnya/>

Способы самостоятельного повышения финансовой грамотности			
Перенимай лучший опыт	Читай, слушай, учись	Анализируй, оценивай	
Посещение мастер-классов, конференций, фестивалей	Изучение тематической литературы и видеоматериалов	Анализ информации, ее систематизация и интерпретация	

Рис. 1.1. Как самостоятельно повысить свою финансовую грамотность

Для достижения высокого уровня финансовой культуры в современном обществе необходимо непрерывное формирование финансовой грамотности населения как в системе образования, так и на уровне самообразования.

Экспертное мнение

Финансовая грамотность – это то, что отличает богатого человека от бедного. Статистика утверждает, если у финансово грамотного человека нет денег – они у него скоро появятся. И наоборот, если у финансово неграмотного человека есть деньги – он вскоре обязательно их лишится!

Финансовая грамотность в жизни человека. Что такое финансовая грамотность и как ее в себе развить? Как научиться откладывать и экономить / avtopilot61.ru [Электронный ресурс]. – URL: <https://avtopilot61.ru/biznes/finansovaya-gramotnost-v-zhizni-cheloveka-chto-takoe-finansovaya-gramotnost-i-kak-ee-v-sebe-razvit-k/>

1.2. Ограничения рационального экономического поведения потребителя и финансовая грамотность

Финансовая грамотность человека находит свое практическое проявление в его решениях и действиях. Рациональная и ограничено рациональная составляющие нашего выбора переносятся в экономическую сферу жизни и в первую очередь – в сферу потребления.

!!! Экономическое поведение потребителя – это процесс формирования спроса потребителя на различные товары и услуги.

Люди стремятся рационально использовать свои денежные средства, планируя и совершая покупки.

!!! Рациональность экономического поведения – это целесообразная деятельность экономического субъекта, которая направлена на достижение определенной цели и учитывает заданные ограничения, а также имеющиеся возможности.

Рациональность экономического поведения отражается в этих двух гранях:

1) в стремлении контролировать ресурсы и, соответственно, минимизировать их затраты;

2) в осуществлении интересов отдельного человека или группы лиц, в стремлении достичь поставленных индивидуальных или групповых целей.

Важно подчеркнуть, что экономическая наука отнюдь не утверждает, что экономические субъекты в действительности рациональны. Наши способности и ресурсы, в том числе информационные, ограничены, поэтому мы не всегда принимаем лучшие решения, а иногда и не стремимся к этому, руководствуясь принципом удовлетворительности. Кроме того, человек вынужден использовать только ту информацию, к которой он имеет доступ, в рамках знаний и технологий, доступных ему в современном обществе (цивилизационное ограничение).

!!! Ограниченная рациональность – это форма рациональности, которая предполагает, что некоторые экономические субъекты не станут заниматься длительными расчетами, а вместо этого предпочтут руководствоваться имеющимся опытом и знаниями, то есть действовать привычным для себя способом.

Сущность ограниченной экономической рациональности достаточно емко сформулировал Ф. Найт: «Рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком велики». Следует при этом отметить, что объяснять нашу нерациональность лишь высокой стоимостью рационального выбора некорректно, ограничений рационального экономического поведения гораздо больше.

Ограничения рационального экономического поведения

Люди часто *не учитывают альтернативных издержек* в своих действиях. Например, стоят в автомобильной пробке, вместо того, чтобы ехать на трамвае.

– Скажете тоже – «выбор»! Идти от дома до остановки, ждать на остановке трамвай, стоять в трамвае, если тебе не хватило места и др., – недовольно произнесут одни.

– На трамвае я значительно быстрее до работы доберусь всего за 23 рубля!
– прокомментируют другие.

Ограничения рационального экономического поведения

Люди *не умеют мыслить в терминах предельных величин*. Например, студент тратит годы на получение специальности (поступил «на бюджет»), по которой в дальнейшем работать не планирует, вместо того, чтобы поэтапно получать более подходящую для него профессию, например, начав с техникума.

– Я же сэкономил! Учусь бесплатно, получу «корочку» об образовании! – скажет кто-то гордо.

– Да, документ у вас будет, – согласимся мы. – А каким образом вы планируете зарабатывать? Утроитесь работать по специальности и будете всю жизнь ходить на нелюбимую работу? Устроитесь работать не по специальности, но

кто возьмет на работу неспециалиста? Создадите свой бизнес? Фриланс? А так ли уж нужна вам тогда эта «корочка»?

Приведем пример

В 2002 году Марк Цукерберг поступил в Гарвардский университет, в котором он проучился до 2004 года. Все это время Марк изучал психологию и параллельно посещал курсы программирования. Когда Марк и его друзья оказались полностью вовлечены в создание Facebook, Цукерберг решил бросить учебу и посвятить себя любимому делу. И только в 2017 году он получил диплом об окончании университета.

– Мама, я всегда тебе говорил, что вернусь и получу свою степень, – иронизирует Цукерберг.

Марк Цукерберг получил долгожданный диплом о высшем образовании / Life. [Электронный ресурс]. – URL: <https://life.ru/p/1011283>

Приведенный пример не означает, что выбор Марка Цукерберга подходит для других людей. Каждый из нас принимает решения самостоятельно, руководствуясь своими мотивами, и соответственно пожинает плоды своих действий, как со знаком «плюс», так и со знаком «минус». Для Марка Цукерберга решение сосредоточиться на создании собственного бизнеса дало положительный финансовый результат. По состоянию на 2021 год Марк Цукерберг – обладатель личного капитала в 72 млрд долл.³ Но не стоит забывать, что предпринимательская деятельность имеет свои риски, и немало начинающих бизнесменов терпят убытки и бывают вынуждены ликвидировать свой бизнес. Зачастую убытки начинающих предпринимателей связаны с их низкой финансовой грамотностью.

Конечно, предпринимателем становится далеко не каждый из нас, а вот потребителем человек является с самого рождения. Хотя и к рождению нового человека его родители уже готовятся, приобретая товары для новорожденного, иногда, в силу отсутствия опыта, под влиянием эмоций и т.д. они делают массу лишних покупок.

Спрос потребителя на товары и услуги зависит от уровня его доходов. Безусловно, каждый потребитель стремится получить за свои деньги максимально полезный для него товарный набор с учетом своей системы предпочтений, но рациональность экономического поведения потребителя ограничена и в силу того, что оно определяется не только экономическим сознанием, но и экономическими эмоциями, стереотипами, мышлением (рис. 1.2).

³ Марк Цукерберг: студент, ставший миллиардером? / Зарплатто.ру – сайт о зарплатах и доходах, деньгах и финансах. [Электронный ресурс]. – URL: <https://zarplatto.ru/mark-tsukerberg-student-stavshij-milliarderom/>

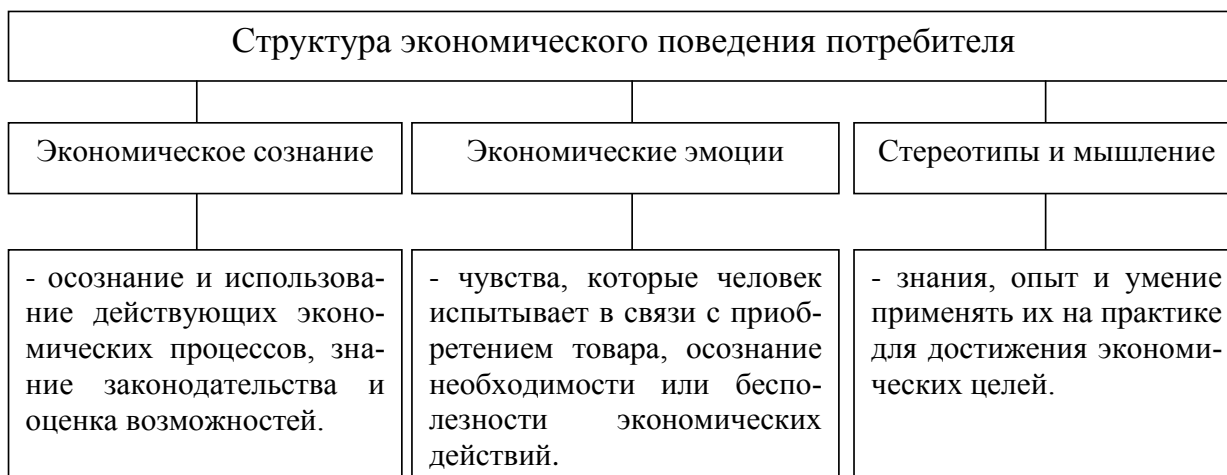


Рис. 1.2. Структурный анализ экономического поведения потребителя

Сущность экономического поведения потребителя раскрывается в выполняемых им функциях (рис. 1.3).

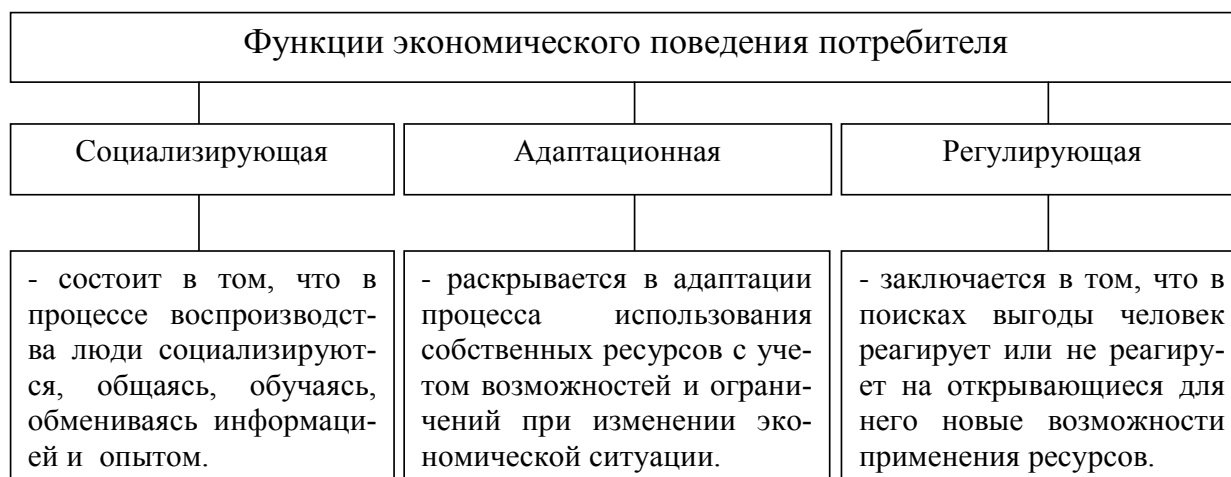


Рис. 1.3. Состав основных функций экономического поведения потребителя

С позиции совершенной рациональности потребитель должен ранжировать свои потребности, выделять первоочередные, соизмерять свои предполагаемые расходы с ожидаемыми доходами. Однако мы нередко нерационально относимся к деньгам, поддаваясь эмоциям. А потом задаемся вопросами:

– Куда глаза мои глядели? Как я мог такое купить? Зачем я столько денег потратил на это? и т.д.

– Знакомо?

– С кем не бывает! – скажет кто-то.

– «Кто предупрежден, тот – вооружен», и вооружиться нам поможет финансовая грамотность! – ответим мы.

– Меня и так не проведешь! – слышится в ответ со всех сторон. – У меня денег мало, поэтому я лишнюю копейку не потрачу. Я экономный.

– Ситуации бывают разные, – заметим мы. – И для того, чтобы принимать ответственные решения и действительно экономить в условиях динамично ме-

няющейся рыночной среды, важно предварительно оценивать их возможные финансовые последствия.

Рассмотрим лишь некоторые ситуации, с которыми, возможно, вы уже сталкивались в повседневной жизни. Каждая ситуация озаглавлена афоризмом или пословицей, отражающей ее суть.

Ситуация 1. *Жизнь ничего не дает бесплатно, и всему, что преподносится судьбой, тайно определена своя цена* («Мария Антуанетта» / австрийский писатель Стефан Цвейг (1881-1942))⁴.

Слова «бесплатно», «без процентов и переплат», «скидки до 70%», «распродажа», «полная ликвидация товара», «суперакция! 3 = 2 на все модели, включая распродажу!», «вам начислено 3000 бонусов», «примите эксклюзивный подарок» и др. обладают магическим воздействием на умы, а далее и кошельки покупателей.

«Купите зимние сапоги, вторая пара со скидкой 20%, 30%, 50%! Возьмите беспроцентный кредит под бытовую технику! Купите товар, третья вещь бесплатно!» – зазывают нас рекламные слоганы.

Покупатели нередко даже не задумываются, что наличие скидки, получение товара якобы «бесплатно», беспроцентный кредит – всё это с лихвой заложено в цене товара. Подумайте! Так ли вам нужен этот бесплатный сыр, может быть дешевле за него заплатить в другом магазине или вы совершенно не планировали данный товар приобретать и отлично без него обойдетесь.

Ситуация 2. *Желание – не укор.*

Потребности людей безграничны. Это одна из аксиом экономической науки. «Желаний никогда своих не умеряем, имея что-нибудь, мы лучшего желаем»⁵. Тем не менее, мимолетное удовольствие сегодня от обладания понравившейся вещью не стоит того, чтобы испортить свое будущее, возложив на себя и своих близких бремя дополнительных расходов на долгие годы.

Шопинг, конечно, многим приносит положительные эмоции, но часто они заканчиваются с возвращением домой. И хорошо если эти покупки негативно повлияли только на текущее финансовое положение. Так, желание обладать дорогим по цене и в обслуживании автомобилем («не хуже чем у людей») способно ввергнуть всю семью в «долговой капкан», из которого люди годами не могут найти приемлемый выход.

Ситуация 3. *По плану скроишь, по вкусу сошьёшь.*

Умение грамотно планировать – это искусство, а умение выполнять план – это самодисциплина. Но важно подчеркнуть, что нередко для достижения финансового успеха важно еще одно умение. Это умение корректировать план в соответствии с изменяющейся ситуацией. Например, вы откладывали деньги на туристическую поездку в Санкт-Петербург следующим летом, но появилась возможность приобрести по выгодной цене земельный участок. Вы планировали в перспективе такую покупку, но приемлемый вариант появился несколько раньше. Как быть?..

⁴ Как выгодно себя продать в интернете: 5 советов / Gizn-Biz.ru: Журнал о бизнесе и деньгах [Электронный ресурс]. – URL: <https://gizn-biz.ru/kak-vygodno-sebya-prodat-v-internete-5-sovetov/>

⁵ Херасков М.М. Жемчужины мысли [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.inpearls.ru/author/33162>

Таким образом, умение своевременно изменять финансовый план с учетом влияния новых факторов имеет большое значение для обеспечения личного и семейного финансового благополучия. Важно, чтобы маневрирование денежными средствами было рациональным и положительно влияло на финансовые возможности как текущие, так и перспективные.

Ситуация 4. *Прибыток невелик, да брешь большая.*

Люди нередко годами ремонтируют старый автомобиль, стиральную машину, компьютер и др. «Он же еще неплохо работает!» «Немного подремонтирую, и будет как новенький» «Зачем покупать новый, пока старый работает» и т.д. «Так экономнее!» Но так ли уж это экономно?

Например, владелец старого автомобиля вынужден регулярно его ремонтировать. И если посчитать, во сколько ежегодно обходится его ремонт и содержание, то может оказаться, что на эти деньги выгоднее купить другой автомобиль или вообще отказаться от обладания им, проанализировав иные варианты передвижения (общественный транспорт, такси и др.). Почему же, как правило, владелец старого автомобиля не стремится изменить ситуацию, а упорно тратит немалые силы, время и денежные средства на его ремонт и эксплуатацию? Самый очевидный ответ – по привычке. Люди, особенно с возрастом становятся консервативными и неохотно отказываются от своих даже финансово невыгодных привычек, опасаясь ухудшения ситуации или дополнительных неудобств.

Ситуация 5. *Если будешь экономить гвозди, потеряешь подкову.*

Например, чтобы сэкономить на ремонте электрочайника, тратится несколько часов на поиск информации в интернете и звонки в мастерские, затем осуществляется поездка, в выбранную мастерскую, расположенную на другом конце города. Чайник сдается в ремонт, который обещают провести на 20% дешевле, чем у конкурентов, затем необходимо чайник из ремонта забрать. Экономия здесь весьма сомнительна! Кроме расхода денег, времени, транспортных расходов, следует учитывать и тот факт, что электрочайник после ремонта может послужить очень недолго. Удалось ли нам сэкономить?..

– Всё в жизни предусмотреть невозможно! – возразит кто-то.

– Согласны! – ответим мы. – Даже пытаться не стоит! Тем не менее, не зря люди говорят: «Дурак учится на своих ошибках, умный – на чужих, мудрый использует опыт и тех, и других». Это выражение бизнес-тренеры дополняют: «а образованный – учится на кейсах». Запомним это уточнение! Кейс-метод (метод ситуационного анализа) хорошо зарекомендовал себя в обучении финансовой грамотности.

Таким образом, наиболее надежным способом защиты личного финансового благополучия является наличие финансовых знаний и умений их применять посредством анализа сложившихся финансовых ситуаций и принятия рациональных потребительских решений.

Тем не менее, в жизни встречается еще множество ограничений рационального экономического поведения потребителей.

Ограничения рационального экономического поведения

Люди придают значение относительным, а не абсолютным величинам.

Например, покупая учебник в интернет-магазине за 600 рублей, его можно получить за 300 рублей курьерской доставкой или бесплатно из пункта выдачи.

– Купить учебник за 600 рублей и переплатить 50%! Я и из пункта выдачи учебник заберу! – возмущен покупатель.

– А если вы приобретете робот-пылесос за 12 тыс. руб.?

– Ну, 12 тыс. руб. я за товар заплачу, что мне 300 рублей еще жалеть? – задумается покупатель.

Конечно, 300 рублей от 12 тыс. рублей составляет всего-то 2,5%. Но парадокс состоит в том, что и в том, и в другом случае речь идет об одной и той же сумме денег – 300 рублей. А также об альтернативной стоимости времени данного покупателя, который решает: воспользоваться ему курьерской доставкой или ехать в пункт самовывоза забирать товар.

Ограничения рационального экономического поведения

Люди склонны заменять сложную оценку величин, вероятностей событий, важности проблем, примерами советующих ситуаций.

Например, мы вряд ли способны назвать количество людей создавших успешный стартап в России, Удмуртской Республике, городе Ижевске. Зато мы можем рассказать о нашем знакомом успешном стартапере, или о знакомом знакомых, создавшем свой бизнес с нуля, или просто об известном в России или мире человеке, результативно воплотившем в жизнь свою бизнес-идею.

Мы точно не знаем, насколько вероятен летом в конкретном регионе страны лесной пожар, и не можем оценить вероятность последующего экономического ущерба. Но мы слышали в телевизионных новостях о лесных пожарах в Якутии.

Мы согласны с тем, что важно повышать финансовую грамотность молодежи в России, но дать оценку степени остроты этой проблемы мы не можем.

Ограничения рационального экономического поведения

Люди обращают внимание на факты, которые подтверждают их собственные взгляды.

Жизнь настолько разнообразна, что всегда можно найти события, которые подтверждают конкретную позицию, считая, что это доказывает нашу точку зрения. Например, рост цен на недвижимость в Екатеринбурге в течение последних десяти лет может восприниматься как подтверждение рациональности инвестиций в квадратные метры жилья в данном городе.

Мы рассуждаем о глобальном потеплении и его вероятных последствиях для мировой экономики на основании лишь того, что летом уже который год в нашем регионе наблюдается экстремальная жара и неурожай зерновых.

Ограничения рационального экономического поведения

Потребление ряда товаров объясняется тем, что *сиюминутное удовольствие и неприятные последствия* от потребления этого товара *разделены во времени*.

Например, потребление фаст-фуда, газированных напитков, сладостей и т.д. могут далеко не сразу отразиться на здоровье потребителя. Тем не менее, с возрастом злоупотребление неправильным питанием может крайне негативно сказаться на состоянии здоровья человека, требуя от него рационализации потребления и отказа от приобретения ряда продуктов питания.

Ограничения рационального экономического поведения

Инстинктивное поведение не всегда приносит наибольшее удовольствие.

Нам всем хочется быть в тепле, а для этого нам необходима одежда. Многие из нас получают значительное удовольствие, купив новое платье, брюки, пиджак. Однако у некоторых людей этот процесс приобретает гипертрофированные масштабы. Так, стилист Филиппа Киркорова шокировал рассказом о шопоголизме певца. Киркоров «смотрел на рейлы, полностью забитые одеждой, и не понимал, с чем надеть пиджак. Предположим, если бы я вам дал жакет и положил перед вами 50 брюк, столько же рубашек, футболок и обуви – вы смогли бы выбрать подходящий комплект? Сколько времени уйдет у вас на подбор? Понимаете его страдания?»⁶. Как объяснить эти страдания певца? Потребление сопровождается получением удовольствия, если имеет место контраст между лишением и получением блага. В случае, когда одежды невероятно много, для ее владельца проблема выбора стильного комплекта более значима, чем получение удовольствия от обладания вещью.

Ограничения рационального экономического поведения

Многие люди *не получают удовольствие от потребления определенных товаров* и услуг из-за недостатка образования, опыта и навыков их восприятия.

Сегодня все больше людей не получают удовольствия от чтения. Далек не каждый человек понимает классическую музыку, получает удовольствие от посещения театров и музеев. Нередко школьники и студенты прикладывают усилия в процессе обучения исключительно в целях получения высоких оценок, а не потому, что обучение приносит радость открытий. Масса людей ведут малоподвижный образ жизни, не желая тратить время и усилия на занятие физической культурой и просто прогулки. Все это является серьезным упущением в процессе воспитания, как в семье, так и в системе образования. Нежелание учиться, расширять свой кругозор, создавать для себя новые возможности для интеллектуального развития – это шаг к принятию нерациональных решений, в том числе и финансовых, в будущем.

⁶ Стилист Киркорова шокировал рассказом об его шопоголизме / МК.ru. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mk.ru/social/2020/02/20/stilist-kirkorova-shokiroval-rasskazom-o-ego-shopogolizme.html>

1.3. Грамотное управление личными финансами – основа рационального экономического поведения

Сегодня многие люди продолжают скептически относиться к управлению личными финансами.

– Было бы, чем управлять... – сокрушаются одни.

– Заработная плата, пенсия, стипендия... маленькие. Денег постоянно не хватает, – недовольно вторят другие.

– Долгов много, а денег – нет! – восклицают третьи.

Все эти восклицания вполне объяснимы и понятны. Однако они не оправдывают отказ от управления личными финансами.

И вот почему:

Во-первых, финансы – это не только деньги, которые можно зарабатывать, сберегать, расходовать на покупку товаров и услуг.

!!! Финансы – это деньги, которые постоянно находятся в обращении (в движении) и способны создавать новые деньги.

Во-вторых, каждый человек постоянно испытывает на себе давление абсолютной ограниченности ресурсов, то есть для удовлетворения всех имеющихся потребностей ресурсов (в нашем случае – заработанных человеком денежных средств) всегда не хватает. Тем не менее, для удовлетворения отдельных, выборочных потребностей денежных средств достаточно – это относительная ограниченность ресурсов. Поэтому нам постоянно приходится ранжировать наши потребности и планировать последовательность их удовлетворения. Следовательно, не имеет значения, много у нас денег, мало или очень мало, вопросы, связанные с личными финансами и управлением ими, встают перед каждым из нас.

!!! Личные финансы – это совокупность доходов и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования в целях увеличения финансовых ресурсов, которыми располагает человек.

Расширение или сокращение финансовых возможностей может присутствовать на различных этапах – при получении доходов, осуществлении расходов, формировании сбережений и резервов, но конечная цель здесь не в организации контроля этого процесса, а в том, чтобы за счет грамотного управления достичь поставленных личных, семейных и групповых целей.

!!! Управление личными финансами – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля финансовых ресурсов, которые необходимы для того, чтобы сформировать и достичь личных, семейных и групповых целей.

Разобраться в структуре личных финансов нам поможет проведение аналогии с домом (рис. 1.4). У каждого дома есть фундамент, стены и крыша. Фундамент обеспечивает устойчивость конструкции, стены – формируют наше жизненное про-

странство, а крыша выполняет защитную функцию, оберегая нас от ненастья. Близкое по содержанию значение имеют и элементы, составляющие личные финансы.



Рис. 1.4. Состав личных финансов

Личные финансы должны строиться на основе фундамента, включающего финансовую грамотность; жизненные приоритеты, стратегические цели и планы; финансовую стратегию.

Финансовая грамотность составляет основу эффективного управления личными финансами и принятия рациональных потребительских решений с учетом иерархии наших потребностей. Вспомните пирамиду потребностей Маслоу. Для удовлетворения потребностей каждого из пяти уровней нам необходимо принимать финансовые решения, при этом неудовлетворенность базовых потребностей осложняет или делает невозможным удовлетворение потребностей более высокого уровня. Так, молодые люди, создав собственную семью (социальная потребность), зачастую сталкиваются с отсутствием денежных средств для удовлетворения физиологических потребностей (оплата продуктов питания) и потребностей в безопасности (оплата аренды жилья или его покупки). Отнюдь не бесплатны и блага, с помощью которых мы можем удовлетворить потребности в признании и в самовыражении. Хобби, образование, путешествия, занятие спортом и т.д. стоят очень не дешево и их оплата доступна человеку только при наличии грамотного подхода к управлению личными финансами.

Жизненные приоритеты человека определяют его выбор профессиональной сферы деятельности, места жительства, уровня образования и т.д. Один че-

ловец в качестве приоритета ставит для себя получение профессии бизнес-аналитика, жизнь в крупном городе, обучение в МГУ имени М.В. Ломоносова, другой стремится стать фермером, организовать свое фермерское в сельской местности, получить образование в области агрономии в сельскохозяйственной академии. Жизненные приоритеты, стратегические цели и соответственно планы их достижения у этих людей будут различными, что найдет свое отражение в формировании и распределении личных финансов. А как же воплотить на практике жизненные приоритеты? Ведь это на всю жизнь! Для этого нам необходима личная финансовая стратегия.

!!! Личная финансовая стратегия – это сбалансированный по времени долгосрочный план управления личными финансами, предназначенный для оптимизации финансовой стороны жизни человека и повышения вероятности достижения его жизненных приоритетов.

Цель финансовой стратегии – ориентировать нашу повседневную жизнедеятельность на долгосрочные жизненные приоритеты. Это необходимо, чтобы сократить количество финансовых решений, принимаемых под влиянием эмоций или внешнего окружения, которые не соответствуют нашим планам.

Возводить стены целесообразно при наличии надежного фундамента. Наши стены – это личные финансовые цели, личный финансовый план, постоянные источники дохода.

Достижение жизненных приоритетов и реализация финансовой стратегии, которые лежат в основе финансового фундамента, требует детализации в виде постановки **краткосрочных финансовых целей**. Каждая из поставленных краткосрочных финансовых целей постепенно должна приближать нас к достижению более масштабных стратегических финансовых целей в рамках системы наших жизненных приоритетов.

Основным инструментом практического воплощения в жизнь финансовых целей является **финансовый план** – план наших доходов и расходов, для составления которого нам потребуется финансовая грамотность.

Постоянные источники дохода – это основная составляющая, обеспечивающая надежность наших стен. Наличие в достаточном объеме постоянного дохода обеспечивает устойчивость личных финансов. Безусловно, наше финансовое положение так же укрепляется при получении доходов из дополнительных и непостоянных источников. При этом не следует забывать и про расходы, бесконтрольное наращивание которых разрушает стены нашего финансового дома, обуславливая наращивание долгов. Грамотное планирование расходов так же требует финансовых знаний.

Пора завести наше строение под надежную крышу. Очень важно не затягивать с ее созданием, опасно оставлять личные финансы без соответствующего учета и контроля, процедур по сохранению и приумножению, а также защитных мер.

Системный **учет и контроль** доходов и расходов – залог эффективного управления личными финансами, без которого невозможно обеспечить финансовое благополучие и достижение жизненных приоритетов. Способом обеспечения

учета и контроля в системе личных финансов является бюджетирование, для выбора технологии его реализации нам потребуется финансовая грамотность.

Сохранение и приумножение личных финансов – важная задача управления личными финансами. Создание *резервов* обеспечивает надежность личных финансов в периоды экономических кризисов, а формирование *сбережений* и их грамотное размещение способствует достижению краткосрочных и долгосрочных финансовых целей. Приумножение личных финансов может быть осуществлено посредством инвестирования, однако его результатом может стать не только получение дополнительного дохода, но и риск утраты инвестированных денежных средств.

Защитить личные финансы можно отчасти путем диверсификации источников доходов.

!!! Диверсификация источников дохода – это отказ от получения денежных поступлений из одного источника в пользу нескольких.

На первый взгляд диверсифицировать источники дохода достаточно просто, однако большинство людей, работая по найму, зависят от одного единственного источника дохода. Поэтому потеря работы оборачивается для человека утратой дохода полностью и может быть сравнима с финансовым кризисом. Конечно, диверсификация источников дохода не является единственным способом защиты личных финансов, к ним так же относятся *диверсификация инвестиций, страхование жизни, здоровья, имущества, формирование пенсионных накоплений* и др. Изучение их – еще одно направление повышения вашей финансовой грамотности.

Экспертное мнение

Тех, кто не желает брать на себя ответственность за свою финансовую жизнь прямо сейчас, ждет безрадостное существование в будущем.

Роберт Кийосаки, американский предприниматель, инвестор, писатель

Цитаты о финансовой грамотности. Цитаты, афоризмы, высказывания о деньгах / earny.ru. [Электронный ресурс]. – URL: <https://earny.ru/citaty-o-finansovoi-gramotnosti-citaty-aforizmy-vyskazyvaniya-o.html>

Таким образом, финансово грамотный человек в любой профессии имеет гораздо больше шансов стать успешным и достичь своих жизненных приоритетов.

Вопросы для обсуждения

1. Согласны ли вы с утверждением о том, что «высокий социальный и экономический статус, высшее образование и жизненный опыт не гарантируют того, что личная финансовая культура человека сформирована на высоком уровне». Дайте аргументированный ответ.

2. Назовите причины того, что на удочку мошенников зачастую попадают люди среднего возраста, с высшим образованием и хорошей работой.

3. Проанализируйте причины и последствия низкой финансовой грамотности граждан России.
4. Проанализируйте влияние особенностей российского менталитета на финансовую культуру населения страны. Приведите примеры такого влияния.
5. Как вы понимаете утверждение Фрэнка Найта о том, что «рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком велики».
6. Объясните, почему потребитель не имеет возможности всегда принимать совершенно рациональные решения даже при достаточно высоком уровне финансовой культуры и обладании финансовыми знаниями.
7. Выполните анализ ограничений рационального экономического поведения и объясните роль финансовой грамотности в принятии рациональных экономических решений.
8. Согласны ли вы с утверждением о том, что «не имеет значения, много у нас денег, мало или очень мало, вопросы, связанные с личными финансами и управлением ими, встают перед каждым из нас»? Дайте аргументированный ответ.
9. Перечислите преимущества диверсификации источников личных доходов.
10. Объясните, как вы понимаете утверждение Роберта Кийосаки: «Тех, кто не желает брать на себя ответственность за свою финансовую жизнь прямо сейчас, ждет безрадостное существование в будущем».

Тестовые задания

1. Финансовая культура личности – это совокупность определенных ценностей, норм и мотивов человека, позволяющих ему...
 - 1) эффективно жить и трудиться, успешно социализироваться и адаптироваться в обществе;
 - 2) эффективно управлять собственным бизнесом и производить востребованные в экономике товары и услуги;
 - 3) способ накопления капитала;
 - 4) все ответы верны.
2. Финансово грамотный человек...
 - 1) тратит не больше, чем зарабатывает;
 - 2) ориентируется в современной экономической обстановке;
 - 3) учитывает и контролирует свои доходы и расходы;
 - 4) все ответы верны.

3. Структура экономического поведения потребителя включает...

- 1) финансовые знания и компетенции;
- 2) экономическое сознание и эмоции, стереотипы и мышление.
- 3) финансовую культуру и экономические эмоции;
- 4) все ответы неверны.

4. Экономическое поведение имеет следующие ограничения:

- 1) люди обращают внимание на факты, которые подтверждают их собственные взгляды.
- 2) Люди не получают удовольствие от потребления определенных товаров и услуг из-за недостатка образования, опыта и навыков их восприятия.
- 3) Люди придают значение относительным, а не абсолютным величинам.
- 4) Все ответы верны.

5. Адаптационная функция экономического поведения потребителя проявляется в...

- 1) том, что в поисках выгоды человек реагирует или не реагирует на открывающиеся для него новые возможности применения ресурсов.
- 2) том, что в процессе воспроизводства люди социализируются, общаясь, обучаясь, обмениваясь информацией и опытом.
- 3) адаптации процесса использования собственных ресурсов с учетом возможностей и ограничений при изменении экономической ситуации.
- 4) все ответы неверны.

6. Регулирующая функция экономического поведения потребителя проявляется в...

- 1) том, что в поисках выгоды человек реагирует или не реагирует на открывающиеся для него новые возможности применения ресурсов.
- 2) том, что в процессе воспроизводства люди социализируются, общаясь, обучаясь, обмениваясь информацией и опытом.
- 3) адаптации процесса использования собственных ресурсов с учетом возможностей и ограничений при изменении экономической ситуации.
- 4) все ответы неверны.

7. В этом примере раскрывается содержание следующего ограничения рационального экономического поведения: «Потребление ряда товаров объясняется тем, что сиюминутное удовольствие и неприятные последствия от потребления этого товара разделены во времени»:

- 1) формирование резерва денежных средств и их использование на покупку продуктов питания в условиях утраты основного источника дохода;
- 2) ежедневные обеды в пиццерии и заболевания желудочно-кишечного тракта;
- 3) приобретение смартфона, который вышел из строя через несколько месяцев после покупки из-за заводского брака;
- 4) приобретение шубы в кредит и последующее погашение долга в течение пяти лет.

8. Финансы – это деньги, которые...

- 1) люди получают в виде заработной платы, процента и ренты;
- 2) постоянно находятся в обращении и способны создавать новые деньги;
- 3) находятся на счетах в коммерческих банках;
- 4) все ответы неверны.

9. Сбалансированный по времени долгосрочный план управления личными финансами называется:

- 1) личной финансовой стратегией;
- 2) личным бюджетом;
- 3) финансовым планом семьи;
- 4) все ответы неверны.

10. Отказ от получения денежных поступлений из одного источника в пользу нескольких называется:

- 1) дифференциацией;
- 2) девальвацией;
- 3) децимализацией;
- 4) диверсификацией.

ГЛАВА 2. АКТИВНЫЕ ДОХОДЫ, ИХ ВИДЫ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ

2.1. Основные виды личных доходов.

Структура денежных и неденежных доходов

Доходы чрезвычайно важны для человека, поскольку они выступают средством удовлетворения всех его жизненно важных потребностей. Сначала рассмотрим понятие дохода. В самом общем виде доходы населения можно определить следующим образом:

!!! Доходы – это сумма материальных и денежных благ, полученная в результате взаимодействий с другими субъектами хозяйства для реализации целей жизнедеятельности: потребление и накопление⁷.

Если обратиться к Налоговому кодексу РФ, то в соответствии со статьей 41 данного документа «доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами «Налог на доходы физических лиц», «Налог на прибыль организаций»⁸. В данной трактовке понятие «доход» рассматривается применительно и к физическому, и юридическому лицам. В данном пособии рассматриваются доходы и расходы исключительно физического лица.

В НК РФ отмечается уже первая группировка доходов, а именно – в соответствии с формой получения: натуральная и денежная.

!!! Натуральные доходы – это доходы, включающие продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления, а также денежную оценку натуральной оплаты труда.

!!! Денежные доходы – это доходы, включающие в себя все поступления денег в бюджет семьи в виде оплаты труда работников, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности (проценты по вкладам, ренты, дивидендов по ценным бумагам, доходов от недвижимости) и другие.

В современных условиях денежная форма доходов распространена в большей мере, чем натуральная.

Рассмотрим основные виды личных доходов по источнику (табл. 2.1).

⁷ Городецкая Т.Э. Доходы населения в системе экономических отношений // Вестник экономики транспорта и промышленности. – 2012. – № 37. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dohody-naseleniya-v-sisteme-ekonomicheskikh-otnosheniy>

⁸ «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

Классификация личных доходов по источнику⁹

№ п/п	Вид личного дохода	Характеристика
1.	Доход от работы по найму	- включает оплату труда в денежной форме, другие денежные вознаграждения, а также денежную оценку натуральной оплаты труда
2.	Предпринимательский доход	- вознаграждение предпринимателя за выполняемые им функции (соединение труда, капитала, природных ресурсов в единый процесс производства товаров и услуг; принятие решений по управлению фирмой; внедрение инноваций; риск)
3.	Социальные трансферты	- выплаты (из бюджета и/или специальных фондов, создаваемых на федеральном, региональном или муниципальном уровнях), не связанные напрямую с результатами труда, предпринимательской деятельностью или доходами от собственности (пенсии, пособия, стипендии и т.д.)
4.	Доход от собственности	- рента, дивиденды, проценты и др.
5.	Сельскохозяйственный доход	- играет важную роль в формировании личных и семейных доходов (разница между объемом продаж сельскохозяйственной продукции и денежной оценкой потребленной продукции и расходами на ее производство)

В состав личных доходов необходимо добавить и те, которые не относятся к числу постоянных, например, доходы от участия в лотереях в виде денежного (или материального) выигрыша, получение подарков, наследства, а также доходы, получаемые гражданами от продажи личного имущества.

При формировании бюджета необходимо учитывать все доходы, вне зависимости от формы, поскольку даже доходы в натуральной форме сказываются на его параметрах и сбалансированности. Например, выращенная на собственном участке сельскохозяйственная продукция оказывает влияние на расходы, связанные с ее производством, а также на расходы, связанные с потреблением. Потребляя сельскохозяйственную продукцию, гражданин может уменьшить денежную составляющую расходов в своем бюджете.

Все перечисленные виды доходов можно разделить на две большие группы: активные и пассивные.

!!! Активные доходы – это доходы, получаемые от осуществления деятельности за конкретное время.

К активным доходам относят то, что требует постоянного приложения усилий человека, например, ежедневно ходить на работу и, как следствие, получать ежемесячно заработную плату. Основными направлениями получения активного дохода являются доходы гражданина, выполняющего роли наемного работника, предпринимателя либо фрилансера.

⁹ Кураков Л.П. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.П. Кураков. 4-е изд., доп. и перераб. – Чебоксары: Изд-во ЧГУ, 2001. – 780 с.

!!! Пассивные доходы – это доходы, получение которых не зависит от ежедневной деятельности человека.

К пассивным доходам относят доходы, получаемые от сдачи жилья в аренду, депозита в банке, вложения средств в ценные бумаги и т.д. (см. Глава 7). Эти виды доходов будут рассмотрены подробнее в последующих главах данного пособия.

Рассмотрим варианты классификации доходов по различным критериям – таблица 2.2.

Таблица 2.2

Классификации личных доходов по различным критериям

№ п/п	Критерий классификации	Виды доходов
1.	По типу усилий	трудовые и нетрудовые
2.	По возможности налогообложения	налогооблагаемые и освобожденные от налогообложения
3.	По степени значимости	основные и дополнительные
4.	По степени постоянства	постоянные и непостоянные
5.	По направлению использования	потребляемые и сберегаемые
6.	По степени легальности	легальные и нелегальные

Гражданин должен стремиться к тому, чтобы иметь несколько источников дохода в каждый период жизни. Сотрудник любой организации должен понимать, что по различным причинам он может быть уволен и лишен дохода в виде заработной платы. Формирование финансовой «подушки безопасности» позволит прожить несколько месяцев (желательно иметь размер подушки, обеспечивающий 6-12 месяцев стандартных расходов) без получения стабильного активного дохода. Средства, которые формируют «подушку безопасности», должны быть направлены в консервативные инструменты, предполагающие высокую ликвидность и низкий уровень риска. Наличие такого пассивного дохода как, например, процентов по вкладу, дивидендов по ценным бумагам, дает возможность не снижать существенно уровень жизни гражданина и его семьи.

В условиях стабильной деятельности желательно проводить не только формирование финансовой «подушки безопасности», но заниматься поиском новых направлений получения дохода, как активных, так и пассивных. Подобная деятельность снижает риски перехода гражданина и его семьи в категории малоимущих, а затем и бедных при возникновении неблагоприятных обстоятельств.

Обратимся к статистическим показателям, характеризующим доходы граждан Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики в состав денежных доходов населения включает оплату труда наемных работников, доходы от предпринимательской деятельности и другой производственной деятельности, социальные выплаты (пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты), доходы от собственности (дивиденды, проценты, начисленные по денежным средствам на банковских счетах физических лиц в кредитных организациях, выплата доходов по государственным и другим ценным бумагам,

инвестиционный доход (доход от собственности держателей полисов), прочие денежные поступления (табл. 2.3)¹⁰.

Таблица 2.3

Объем и структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам поступления в 2013-2020 гг.

Год	Всего денежных доходов, млрд рублей	в том числе в процентах				
		доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности	оплата труда наемных работников	социальные выплаты	доходы от собственности	прочие денежные поступления
2013	44 230,6	7,0	55,1	18,7	4,7	14,5
2014	47 309,2	7,0	54,9	18,2	4,8	15,1
2015	53 153,2	6,5	52,8	18,2	5,1	17,4
2016	54 325,3	6,4	54,0	18,8	5,1	15,7
2017	56 205,1	6,3	55,1	19,3	4,6	14,7
2018	58 614,3	6,1	57,3	19,0	4,6	13,0
2019	62 235,8	5,9	57,6	18,9	5,1	12,5
2020	62 814,0	5,2	58,4	20,8	4,3	11,3

На основе данных, представленных в таблице 2.1, можно отметить увеличение денежных доходов российских граждан с 44230,6 млрд руб. до 62814,0 млрд руб., т.е. на 18583,4 млрд руб. или на 42% с 2013 года по 2020 год. На протяжении всего анализируемого периода основным источником формирования денежных доходов выступает основная форма активного дохода – оплата труда наемных работников.

Данные таблицы 2.3 позволяют сделать вывод о явном преобладании активных доходов (доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности, оплата труда наемных работников) в общем объеме денежных доходов граждан: от 59,3% в 2015 году (min) до 63,6% в 2020 году (max).

Необходимо также представить размер доходов на одного гражданина и распределение граждан по его уровню. Данная информация размещена на сайте Федеральной службы государственной статистики¹¹. Данные таблицы 2.4 позволяют сделать вывод об устойчивом росте доходов российских граждан. Средний темп роста доходов за период с 2014 года по 2020 год составляет 4,8%.

Таблица 2.4

Среднедушевые денежные доходы населения Российской Федерации в 2013-2020 гг., рублей в месяц

Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Среднедушевые денежные доходы в месяц	25 684	27 412	30 254	30 865	31 897	33 266	35 338	35 740

¹⁰ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

¹¹ Там же.

Характеристика доходов российских граждан будет неполной, если не рассмотреть распределение по величине среднедушевых денежных доходов.

!!! Среднедушевой доход – это средний номинальный денежный доход, без учета налогов, приходящийся на одного человека в исследуемой группе.

Таблица 2.5 демонстрирует устойчивое лидирующее положение той группы граждан, которые имеют доходы от 27000,1 рублей до 45000,0 рублей, в частности, по данным 2020 года удельный вес данной группы составляет 25,4% от общего числа граждан.

Таблица 2.5

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в 2013-2020 гг., %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Все население	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:								
до 7 000,0	9,8	8,2	6,2	5,9	5,4	5,0	4,1	3,5
от 7 000,1 до 10 000,0	10,5	9,5	8,0	7,8	7,3	6,9	6,1	5,6
от 10 000,1 до 14 000,0	14,3	13,5	12,3	12,0	11,5	11,0	10,1	9,8
от 14 000,1 до 19 000,0	15,3	15,1	14,5	14,3	14,1	13,6	13,0	12,9
от 19 000,1 до 27 000,0	17,5	17,9	18,2	18,2	18,2	18,0	17,9	18,1
от 27 000,1 до 45 000,0	19,3	20,6	22,4	22,8	23,3	23,7	24,6	25,4
от 45 000,1 до 60 000,0	6,4	7,2	8,3	8,5	8,9	9,4	10,1	10,5
свыше 60 000,0	6,9	8,0	10,1	10,5	11,3	12,4	14,1	14,2
от 60 000,1 до 75 000,0	3,1	3,5	4,3	4,4	4,7	5,0	5,5	5,7
от 75 000,1 до 100 000,0	2,2	2,6	3,2	3,4	3,6	4,0	4,5	4,6
свыше 100 000,0	1,6	1,9	2,6	2,7	3,0	3,4	4,1	3,9

Размер среднедушевых доходов необходимо сопоставить с размером прожиточного минимума, установленного соответствующим постановлением Правительства РФ с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений¹².

!!! Прожиточный минимум – это денежное выражение минимальных потребностей человека для жизни в течение одного календарного месяца.

На 2020 год величина прожиточного минимума (ВМП) была установлена в размере 11312 рублей. Используя данные таблиц 2.5 и 2.6, можно отметить, что 9,1% граждан имели в 2020 году доход ниже прожиточного минимума. ВМП также зависит от субъекта РФ, в котором проживает гражданин, например, в соответствии с Постановлением Правительства Москвы она установлена на 2021 год в размере 18029 рублей, а в соответствии с постановлением Правительства Удмуртской Республики – 10465 рублей.

¹² В соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 4 Федерального закона от 24 октября 1997 года № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

Таблица 2.6

Величина прожиточного минимума по Российской Федерации, руб. в месяц

Период, на который установлена ВПМ	Все население	В том числе по социально-демографическим группам		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
с 1 января 2021 г. по 31 декабря 2021 г.	11653	12702	10022	11303
с 1 января 2022 г. по 31 декабря 2022 г.	11950	13026	10277	11592

Величина прожиточного минимума на 2021 год по Российской Федерации и отдельным субъектам РФ приведена в Приложении А.

2.2. Виды и источники формирования доходов.

Способы увеличения доходов и ограничения в их применении

Проанализировав статистические данные, мы с вами можем сделать вывод о том, что основными видами активных доходов населения России являются доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности, оплата труда наемных работников. Рассмотрим их более подробно.

Работа по найму. Основным преимуществом такой работы является стабильная выплата заработной платы.

!!! Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты¹³.

К компенсационным выплатам относятся доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и др. Выплаты стимулирующего характера включают: доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты. В данном случае между работником и работодателем заключается трудовой договор.

!!! Трудовой договор – это соглашение между работодателем и работником, на основании которого между ними возникают трудовые отношения¹⁴.

¹³ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 20, ст. 129 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

¹⁴ «Трудовой кодекс российской федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 10, ст. 56 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/

Договор должен быть составлен в двух экземплярах. Один экземпляр должен храниться у работника, другой – у работодателя. Подписание трудового договора влечет за собой определенные обязательства и права, как для работника, так и для работодателя (Приложение Б).

Трудовой договор может быть заключен на срок до 5 лет или бессрочный.

Документы, которые должен предоставить работник работодателю при заключении трудового договора¹⁵:

1. Паспорт или иной документ, удостоверяющий личность.
2. Трудовую книжку и (или) сведения о трудовой деятельности, за исключением случаев, если трудовой договор заключается впервые.
3. Документ, подтверждающий присвоение страхового номера индивидуального лицевого счета (СНИЛС), в т.ч. в форме электронного документа.
4. Документы воинского учета для военнообязанных и лиц, подлежащих призыву на военную службу.
5. Документ об образовании, квалификации или наличии специальных знаний – при поступлении на работу, требующую специальных знаний или специальной подготовки;
6. Медицинскую книжку для работников торговли, образования, общественного питания, медицины;
7. Справку о наличии (отсутствии) судимости и (или) факта уголовного преследования либо/и прекращении уголовного преследования по реабилитирующим основаниям – для некоторых специальностей.

Для некоторых специальностей при заключении трудового договора нужно предоставить справку о том, подвергались ли вы административному наказанию за потребление наркотических или психотропных веществ без назначения врача либо иных потенциально опасных психоактивных веществ.

Заключать трудовые договоры можно...

- ✓ С лицами, достигшими возраста 16 лет;
- ✓ С лицами, достигшими 15 лет и получившими общее образование или получающими общее образование (вечерняя или заочная форма обучения);
- ✓ С лицами, достигшими 14 лет и получающими или уже получившими общее образование, с письменного согласия одного из родителей (попечителя) и органа опеки и попечительства¹⁶.

При заключении трудового договора впервые трудовая книжка оформляется работодателем (бумажный или электронный вид). До подписания трудового договора, работодатель обязан ознакомить работника с правилами внутреннего

¹⁵ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 11, ст. 65 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

¹⁶ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 11, ст. 63 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

распорядка и другими локальными нормативными актами, связанными с трудовой деятельностью.

Если **работодатель** уклоняется от оформления трудового договора или оформил его ненадлежащим образом, может быть наложен **административный штраф**:

- ✓ на должностных лиц – в размере от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей;
- ✓ на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, – от пяти тысяч до десяти тысяч рублей;
- ✓ на юридических лиц – от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей¹⁷.

В систему основных государственных гарантий по оплате труда работников включаются:

- величина минимального размера оплаты труда в Российской Федерации;
- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме;
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;
- федеральный государственный контроль (надзор) за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, включающий в себя проведение проверок полноты и своевременности выплаты заработной платы и реализации государственных гарантий по оплате труда;
- ответственность работодателей за нарушение требований, установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективными договорами, соглашениями;
- сроки и очередность выплаты заработной платы¹⁸.

Рассмотрим часть из представленных гарантий подробнее. Заработная плата не может быть меньше минимального размера оплаты труда.

!!! Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – установленный минимум оплаты труда в час, день или месяц, который работодатель может (должен) платить своему работнику¹⁹.

¹⁷ «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 01.07.2021) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/7ff50b874c8cbce814266fd45eb5fff8b30449b6/

¹⁸ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

¹⁹ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 21, ст. 133 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

В таблицах 2.6 и 2.7 указаны величина прожиточного минимума на 2021 год – 11653 рубля и минимальный размер оплаты труда – 12792 рубля.

Таблица 2.7

Минимальный размер оплаты труда в РФ в 2020-2021 гг.²⁰

Срок, с которого установлен минимальный размер оплаты труда	Сумма минимального размера оплаты труда (руб., в месяц)	Основание
с 1 января 2021 г.	12 792	ст. 3 Федерального закона от 29.12.2020 № 473-ФЗ
с 1 января 2020 г.	12 130	ст. 1 Федерального закона от 27.12.2019 № 463-ФЗ

В субъекте Российской Федерации региональным соглашением о минимальной заработной плате может устанавливаться размер минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации. Размер минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации устанавливается с учетом социально-экономических условий и величины прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте Российской Федерации. Размер минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом²¹.

В Удмуртской Республике действует районный коэффициент к заработной плате, равный 1,15 (постановление Госкомтруда СССР, Секретариата ВЦСПС от 02 июля 1987 года № 403/20-155). Подобным образом компенсируется проживание в не самом мягком климате. Удмуртия географически расположена в Предуралье и относится к Приволжскому федеральному округу, однако, традиционно увеличивающий показатель называют уральским. При этом внутри региона отдельных коэффициентов нет, он одинаков для всей территории республики.

В 2021 году минимальный размер оплаты труда с учетом уральского коэффициента в Удмуртии составил $12792 * 1,15 = 14710$ рублей 80 копеек²².

Величина среднемесячной заработной платы отличается по субъектам Российской Федерации, показатели по РФ и федеральным округам отражены в Приложении В.

Удмуртская Республика входит в состав Приволжского федерального округа, средняя зарплата в котором составляла в 2020 году 36795 рублей.

²⁰ Справочная информация: «Минимальный размер оплаты труда в Российской Федерации» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15189/

²¹ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 21, ст. 133.1 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

²² Режим доступа: <https://www.izh.ru/i/promo/66777.html>

Работодатель обязан извещать работника в письменной форме²³:

- 1) о составных частях заработной платы, причитающейся ему за соответствующий период;
- 2) о размерах иных сумм, начисленных работнику, в том числе оплаты отпуска, выплат при увольнении и (или) других выплат, причитающихся работнику;
- 3) о размерах и об основаниях произведенных удержаний;
- 4) об общей денежной сумме, подлежащей выплате.

Заработная плата выплачивается работнику, как правило, в месте выполнения им работы либо переводится в кредитную организацию, указанную в заявлении работника. Заработная плата выплачивается не реже чем каждые полмесяца. Конкретная дата выплаты заработной платы устанавливается правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором или трудовым договором не позднее 15 календарных дней со дня окончания периода, за который она начислена.

При прекращении трудового договора выплата всех сумм, причитающихся работнику от работодателя, производится в день увольнения работника. Если работник в день увольнения не работал, то соответствующие суммы должны быть выплачены не позднее следующего дня после предъявления уволенным работником требования о расчете.

Работа по найму не является единственным вариантом. В настоящее время многие специалисты предпочитают **фриланс**.

!!! Фриланс (свободная занятость) – это вид занятости на рынке товаров и услуг, характеризующийся самостоятельностью выбора формы и места ее реализации и низкой степенью зависимости от работодателя²⁴.

Фрилансер выполняет какую-либо задачу для одной компании, а потом – какую-то работу для другой, но не числится в их штате. Такой специалист не оформляет трудового договора, не имеет постоянного места работы и лишается части прав, например, выплаты пособия по временной нетрудоспособности²⁵.

Фрилансер – это и специалист, который работает копирайтером, маркетологом, дизайнером, SMM-специалистом, таргетологом, и человек, который не имеет специального образования, выполняет задачи, не требующие специальных навыков, например, обзвон клиентов.

Важнейшим преимуществом фриланса является гибкий график работы. Можно работать по 8 часов в день с выходными днями, а можно работать 1 час в день. При этом доходы у фрилансеров тоже будут различаться.

²³ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 06.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). Глава 21, ст. 136 // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

²⁴ Чаплашкин Н.В. Фрилансер на отечественном рынке труда: реальность, ожидания, перспективы [Текст] / Н.В. Чаплашкин // Человек и труд. – 2013. – № 4. – С. 18-21.

²⁵ Фриланс: что это такое, что придётся делать и сколько вам будут платить / Skillbox. [Электронный ресурс]. – URL: <https://skillbox.ru/media/design/frilans-cto-eto-takoe-cto-pridyetsya-delat-i-skolko-vam-budut-platit/>

Поиск клиента возможен по нескольким каналам:

- ✓ на бирже <https://freelance.ru>, где можно работать через «безопасную сделку». В этом случае у фрилансера будет гарант: администрация биржи или человек, которые контролируют процесс;
- ✓ руководители отделов компаний могут публиковать посты о поиске исполнителей в социальных сетях;
- ✓ в группах для фрилансеров в соцсетях имеется множество объявлений;
- ✓ на рекрутинговых онлайн-платформах есть вакансии, на которые может претендовать фрилансер;
- ✓ существуют каналы в Telegram с вакансиями в сфере digital;
- ✓ компании, которым нужны исполнители, могут публиковать информацию на своих сайтах в разделе вакансий.

При работе фрилансером необходимо подумать и о **пенсии**, и о **налогах**.

Фрилансер может получить статус самозанятого и платить налог на профессиональный доход.

!!! Профессиональный доход – это доход физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также доход от использования ими имущества.

Налог на профессиональный доход – это новый специальный налоговый режим для самозанятых граждан, который применяется с 2019 года. Переход на него осуществляется добровольно.

!!! Налог на профессиональный доход – новый специальный налоговый режим, переходя на который самозанятые граждане могут платить с доходов от самостоятельной деятельности только налог по льготной ставке – 4% с доходов от физических лиц или 6% с доходов от юридических лиц и ИП²⁶.

Физические лица не обязаны платить фиксированные взносы на пенсионное страхование, оно осуществляется в добровольном порядке. При этом самозанятые являются участниками системы обязательного медицинского страхования и могут получать бесплатную медицинскую помощь.

Условия применения специального режима самозанятыми:

- ✓ получают доход от самостоятельного ведения деятельности или использования имущества;
- ✓ не имеют работодателя, с которым заключен трудовой договор;
- ✓ не привлекают для этой деятельности наемных работников по трудовым договорам и другие.

²⁶ Что такое «налог на профессиональный доход» [Электронный ресурс]. – URL: <https://npd.nalog.ru>

Значительная часть активного дохода российских граждан формируется за счет **предпринимательской деятельности**. В соответствии с Гражданским кодексом РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

!!! Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность гражданина, осуществляемая на свой риск, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг²⁷.

Предпринимательский доход представляет собой часть произведенной стоимости, получаемой и присваиваемой предпринимателем как вознаграждение за предпринимательский ресурс. Принято выделять несколько ее форм:

- заработная плата, часть которой формируется как вознаграждение за руководство (управление) предприятием, взятие на себя риска принимаемых управленческих решений;

- изъятие части прибыли в виде дохода собственника (например, выплачиваемые дивиденды) как вознаграждение за предпринимательский ресурс – организацию бизнеса и общую ответственность за него;

- доходы от собственности (проценты по вкладам, рента и др.) как внутренние издержки на используемый предпринимателем личный (собственный) капитал²⁸.

Предприниматель работает ради получения прибыли. Прибыль представляет собой разницу между всеми доходами и затратами организации. Существуют различные виды прибыли, которые должен учитывать предприниматель, например, валовая, чистая и др. Расчет и анализ указанных видов прибыли необходим для принятия управленческих решений.

!!! Прибыль представляет собой положительную разницу общей суммы доходов и расходов по всем видам деятельности.

Каким образом увеличить активный доход? Рассмотрим несколько направлений: для наемного сотрудника и для предпринимателя.

Наемному сотруднику необходимо развивать свои навыки: *hard skills* (профессиональные); *soft skills* (мягкие); *digital skills* (цифровые), что позволит ему увеличить свою ценность. Повышение квалификации, формирование новых навыков позволит продвинуться по карьерной лестнице и повысить размер заработной платы. Еще одним направлением является увеличение объема рабо-

²⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Ст. 23 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

²⁸ Комарова О.В. Проблемы определения сущности «предпринимательского дохода» как экономической категории // *Universum: экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн.* – 2015. – № 7 (18). [Электронный ресурс]. – URL: <https://7universum.com/ru/economy/archive/item/2302>

ты: на основной работе брать дополнительные смены, найти подработку, совмещая с основной работой, например, учитель может заниматься репетиторством. Такой способ предполагает как использование уже имеющихся навыков, так и приобретение новых. Обладая определенными навыками, специалист может оказывать юридические услуги, работать бухгалтером, фотографом, как по основному месту работы, так и оказывать их другим компаниям и гражданам.

В настоящее время многие граждане самостоятельно создают и реализуют некий продукт, например, изготовление украшений, плетение из лозы, вязание и т.д. Такой вариант отлично сочетается и с еще одним способом повышения активного дохода – обучением. Гражданин не только продает вещи, созданные своими руками, но и обучает желающих новым для них навыкам. Еще один способ увеличения дохода – реализация чужого товара, т.е. подработка будет заключаться в оформлении контента, поиске клиентов, написании текстов по запросу владельца товара и т.д.

Предприниматель, желающий увеличения доходов, должен задуматься об увеличении масштабов своей деятельности. Основными направлениями увеличения прибыли являются: снижение затрат, увеличение цены, увеличение объема продаж. Реализация этих направлений возможна при определенных условиях, например, предприниматель может увеличить цену, если у него цены ниже, чем у конкурентов, доля рынка растет и т.д.

Многие виды деятельности позволяют применять для увеличения масштабов бизнеса франшизу. Это дает возможность получать плату за предоставление права ведения предпринимательской деятельности с использованием торгового знака (знака обслуживания) франчайзера, его коммерческого опыта и деловой репутации, соблюдая все требования и условия, установленные франчайзером. Подробнее ознакомиться с такими понятиями как франшиза, франчайзинг можно на сайте Российской ассоциации франчайзинга²⁹.

В завершении данной главы необходимо отметить, что активный доход не только позволяет поддерживать определенный уровень расходов, но будет являться базой для капитала, обеспечивающего создание пассивного дохода. Вопросы управления расходами и пассивным доходом будут рассмотрены в последующих главах данного пособия.

Вопросы для обсуждения

1. Рассмотрите преимущества и недостатки основных источников формирования активного дохода.
2. Определите преимущества и недостатки деятельности в качестве наемного работника, предпринимателя, фрилансера. Какая роль подходит вам больше всего?

²⁹ Модуль «Бизнес по франшизе» [Электронный ресурс]. – URL: https://rusfranch.ru/u/files/Modul-Biznes-po-franshize-_uchebno_naglyadnoe-posobie_.pdf

3. Укажите, какие факторы влияют на величину активного дохода в наибольшей степени.

4. Определите, какие в современных условиях возможны дополнительные источники активного дохода для наемного работника. Укажите их преимущества и недостатки.

Тестовые задания

1. Выберите верное утверждение:

- 1) заработная плата наемного работника должна быть равна или выше МРОТ;
- 2) заработная плата наемного работника может быть меньше МРОТ;
- 3) заработная плата наемного работника должна быть обязательно ниже МРОТ;
- 4) заработная плата наемного работника МРОТ никак не связаны друг с другом.

2. К основным преимуществам работы по найму можно отнести (выберите все правильные ответы):

- 1) работник делает работу только в рамках своих должностных обязанностей;
- 2) работник несет больше рисков, чем работодатель;
- 3) работник может претендовать на фиксированный доход, указанный в договоре;
- 4) работник имеет право на оплачиваемый отпуск, но не имеет права на больничный.

3. Выберите те виды источников, которые формируют активный доход:

- 1) доходы по основному месту работы в виде заработной платы;
- 2) доходы от сдачи в аренду квартиры;
- 3) доходы в виде процентов по банковскому вкладу;
- 4) дивиденды, полученные от вложений в ценные бумаги.

4. Выберите, те источники доходов, которые являются регулярными:

- 1) доходы по основному месту работы в виде заработной платы;
- 2) выигрыш в лотерею;
- 3) доходы от сдачи в аренду гаража;
- 4) доходы от подработки.

5. Доплаты работодатель выплачивает за (выберите все правильные ответы):

- 1) вредные и опасные условия труда;
- 2) за работу в местностях с особыми климатическими условиями;
- 3) за знание иностранного языка;
- 4) за выслугу лет.

6. Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, которая направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке:

- 1) утверждение верно;
- 2) утверждение неверно.

7. Работодатель может начислить надбавку за:

- 1) за стаж;
- 2) за «бонусные» умения и навыки,
- 3) за профмастерство;
- 4) все вышеперечисленное верно.

8. Выберите те утверждения, которые являются верными (выберите все правильные ответы):

- 1) доходы в натуральной форме – это материальные предметы, которые мы производим сами или получаем в качестве оплаты;
- 2) трудовые доходы – те, которые достались без затрат труда;
- 3) социальные трансферты – выплаты из бюджета и/или специальных фондов, создаваемых на федеральном, региональном или муниципальном уровнях, не связанные напрямую с результатами труда.

9. К основным обязанностям работника относятся (выберите все правильные ответы):

- 1) отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени;
- 2) добросовестно исполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него трудовым договором;
- 3) соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда;
- 4) предоставление работнику работы, обусловленной трудовым договором.

10. Каким федеральным законом закреплены права и обязанности работодателя в рамках трудовых отношений:

- 1) Трудовой кодекс;
- 2) Бюджетный кодекс;
- 3) Таможенный кодекс;
- 4) Лесной кодекс.

11. Субъекты РФ устанавливают МРОТ:

- 1) обязательно в размере, равном федеральному;
- 2) могут установить МРОТ выше федерального МРОТ;
- 3) могут установить МРОТ ниже федерального МРОТ.

12. Как соотносятся МРОТ и величина прожиточного минимума для трудоспособного населения в соответствии с ТК РФ:

- 1) МРОТ не может быть ниже величины прожиточного минимума для трудоспособного населения;
- 2) МРОТ может быть ниже величины прожиточного минимума для трудоспособного населения.

13. Какие налоговые режимы предусмотрены для индивидуальных предпринимателей (выберите все правильные ответы):

- 1) общая система налогообложения;
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) единый предпринимательский налог;
- 4) налог на предпринимательский доход.

14. Какие виды доходов населения Российской Федерации по источникам поступления преобладают в 2013-2020 гг.:

- 1) оплата труда наемных работников;
- 2) социальные выплаты;
- 3) доходы от собственности;
- 4) инвестиционный доход.

15. Доходы по степени значимости делятся на:

- 1) налогооблагаемые и свободные от налогообложения;
- 2) легальные и нелегальные;
- 3) в отечественной и иностранной валюте;
- 4) основные и дополнительные.

16. Среднедушевые денежные доходы населения Российской Федерации в 2013-2020 гг. по данным Росстата:

- 1) ежегодно увеличиваются;
- 2) ежегодно снижаются;
- 3) не меняются.

17. Какая группа граждан по величине среднедушевых доходов занимает лидирующее положение в 2020 году:

- 1) граждане, которые имеют доходы от 7 000,1 до 10 000,0 руб.;
- 2) граждане, которые имеют доходы от 27000,1 рублей до 45000,0 руб.;
- 3) граждане, которые имеют доходы от 60 000,1 до 75 000,0 руб.;
- 4) граждане, которые имеют доходы от 10 000,1 до 14 000,0 руб.

18. В систему основных государственных гарантий по оплате труда работников включаются (выберите все правильные ответы):

- 1) величина МРОТ в Российской Федерации;
- 2) ограничение оплаты труда в натуральной форме;
- 3) размер и частота выплаты премии;
- 4) сроки и очередность выплаты заработной платы.

19. Трудовой договор может быть заключен с гражданином (выберите все правильные ответы):

- 1) достигшим возраста 16 лет;
- 2) достигшим возраста 14 лет (получающими или уже получившими общее образование, с письменного согласия одного из родителей (попечителя);
- 3) вне зависимости от возраста.

20. Фактически работник может считаться таковым, если при приеме на работу оформлены (выберите все правильные ответы):

- 1) трудовой договор;
- 2) трудовая книжка;
- 3) приказ (распоряжение) о приеме на работу;
- 4) анкета.

ГЛАВА 3. СТРУКТУРА ЛИЧНЫХ РАСХОДОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

3.1. Личные расходы: понятие и виды

На протяжении всей жизни человеку за все приходится платить, т.е. нести расходы.

!!! Личные (семейные) расходы – это расходы отдельного человека (семьи) на потребительские товары и услуги с целью удовлетворения материальных и духовных потребностей.

Мы регулярно оплачиваем расходы на продукты питания, покупаем одежду и обувь, платим за жилищно-коммунальные услуги, оплачиваем лечение, транспорт, развлечения, учебу и др. Это основной, но не полный список расходов. Каждая статья расходов из данного списка подразделяется на подстатьи, которых достаточно много. С одной стороны, есть определенные расходы, без которых не обойтись, с другой стороны, есть некоторые статьи расходов, от которых можно отказаться.

Все ли расходы нам необходимы? От каких расходов можно отказаться, без ущерба для здоровья и жизнедеятельности?

Основную часть личных расходов составляют **текущие расходы**, включающие траты на питание, обязательные платежи, кредитные обязательства. Каждая семья имеет определенные взгляды на то, какие расходы являются важными, а от каких можно отказаться. Также на расходы семьи сильно влияет то, могут ли члены семьи сами справиться с возникающими проблемами: может ли глава семейства самостоятельно починить кран или для этого придется вызывать сантехника и платить ему. Поэтому расходы одной семьи отличаются от расходов другой.

Личные (семейные) расходы можно классифицировать по нескольким критериям.

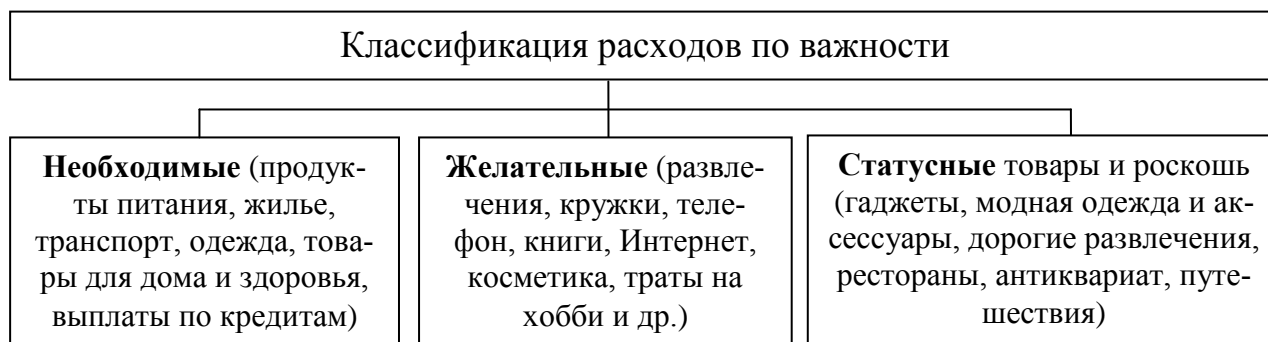


Рис. 3.1. Классификация расходов по важности

!!! Обязательные расходы – это расходы на товары и услуги, потребление которых жизненно необходимо. Данные расходы позволяют удовлетворить базовые потребности (физиологические и в безопасности) человека и его семьи.

В сложной финансовой ситуации многие семьи решают отложить обязательные расходы, полагая, что при восстановлении дохода, смогут их заплатить. Это ошибочное мнение, так как на суммы этих платежей будут начисляться пени, и сумма долга будет расти. Если не оплачивать коммунальные услуги, то могут отключить свет или газ, а банк при просрочке по кредиту обратится в суд. Тогда физическому лицу придется объявлять себя банкротом, то есть признавать себя неспособным платить по своим обязательствам (если сумма задолженности превышает 500000 рублей). Такая процедура потребует дополнительных трат от должника, предоставления большого пакета документов, на сбор которого нужно потратить много времени. В результате банкротства может быть продано имущество должника (мебель, техника, автомобиль) для того, чтобы расплатиться с кредиторами. Также он не сможет в течение нескольких лет брать кредиты и занимать руководящие должности. Поэтому, если человек принимает решение обратиться за кредитными средствами, платежи по ним нужно совершать регулярно, чтобы избежать негативных последствий.

Рост обязательных расходов может быть следствием негативного влияния совокупности внешних факторов, например, пандемия новой коронавирусной инфекции, рост мировых цен на продовольствие и энергоресурсы.

Расходы растут!

Расходы россиян в 2020 году увеличились в период пандемии коронавируса. Так, 61% жителей страны отметили рост расходов на продукты питания, согласно аналитическим данным.

Большинство россиян (61%) отметили увеличение своих затрат на продукты питания, а также почти половина (46%) жителей России сообщила о росте объемов затрат на оплату услуг ЖКХ...

Кроме того, у российских граждан за текущий год возросли траты на медицину (26%) и транспорт (25%). Еще 18% жителей заявили, что у них увеличились расходы на одежду, 15% респондентов отметили повышенные затраты на займы, кредиты и ипотеку, а 12% – на ремонт.

Более половины россиян ожидают, что будут продолжать больше тратить на продукты питания, 51% граждан – на ЖКУ, 34% – на транспорт и 29% – на медицину, отмечают аналитики.

Расходы на продукты большинства российских граждан выросли в 2020 году // Экономика сегодня [Электронный ресурс]. – URL: <https://rueconomics.ru/479524-rashody-na-produkty-bolshinstva-rossiiskih-grazhdan-vyrosli-v-2020-godu>

Желательные расходы включают расходы на товары и услуги, без которых при тяжелом материальном положении можно обойтись, но при стабильном финансовом положении они могут перейти в разряд «необходимых».

!!! Желательные расходы – это расходы на товары и услуги, потребление которых желательно для комфортной жизни и позволяет нам поддерживать привлекательный внешний вид, спортивную форму, отдыхать, развлекаться, заниматься хобби и др.

При планировании расходов желательно различать эти группы семейных расходов, так как первые являются необходимыми в любом случае, расходы по ним неизбежны и должны всегда покрываться доходами. На расходах второй и третьей группы можно экономить в зависимости от ситуации. Например, на статусных расходах: более дешевая одежда, развлечения и т.д.

!!! Статусные расходы – расходы на товары, которые соответствуют высокому положению человека в обществе и доходу.

В рамках данной классификации может быть выделена группа **лишних расходов** – это расходы на товары, без которых можно обойтись, т.е. расходы на ненужные вещи, иногда вредные для нас (неосознанно купленные товары и услуги, товары, удовлетворяющие ложные потребности).

Возможны классификации расходов и по иным основаниям. Например, по периодичности.

Таблица 3.1

Классификация расходов по периодичности

Постоянные (регулярные, бюджетлируемые) расходы	Нерегулярные расходы
<i>ежемесячные</i> и повторяются из месяца в месяц (приобретение продуктов питания, оплата коммунальных услуг, транспорта, телефона и т.д.);	<i>переменные расходы</i> : расходы, которые непостоянны, совершаются или по необходимости или запланировано (покупка одежды, обуви, косметики, бытовой техники, расходы на ремонт и другие).
<i>ежегодные</i> (налоги, страховка, оплата за обучение, отпуск);	
<i>сезонные</i> расходы: заготовки на зиму, расходы на подготовку к школе и т.д.	<i>непредвиденные расходы</i> : расходы, которые возникают неожиданно, незапланировано, часто связаны с критическими ситуациями*

* Приобретение лекарственных средств в случае болезни, уплата штрафов за нарушение правил дорожного движения, ремонт автомобиля или крупной бытовой техники, рост стоимости коммунальных услуг.

Составляя баланс доходов и расходов семьи, нужно откладывать некоторую сумму на незапланированные расходы, так как они являются самыми ощутимыми для семейного бюджета. Доля непредвиденных расходов в семейном бюджете не должна превышать 10-15%.

По величине расходы подразделяются на мелкие, средние и крупные.

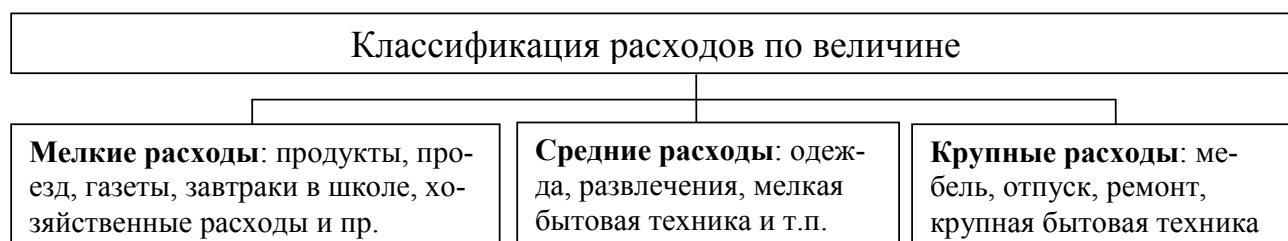


Рис. 3.2. Классификация расходов по величине

Люди совершают крупную покупку, предварительно рассчитав свои возможности. Чтобы такую покупку осуществить, целесообразно откладывать средства заранее, это поможет избежать необходимости брать кредит и переплачивать проценты.

При составлении бюджета на месяц такая классификация самостоятельной ценности не имеет, но важно учитывать, что в случае сокращения расходов максимальный эффект может дать экономия на самых значительных и/или регулярных расходах.

Важно выбрать те статьи расходов, которые есть в семье, или можно составить собственную классификацию расходов. Далее необходимо примерно посчитать, сколько денег уходит на каждую статью. Для этого желательно в течение месяца вести подробный учет всех расходов (необходимо тщательно фиксировать все траты, записывать в тетрадь, собирать чеки, квитанции). Для подсчета удобно использовать таблицу в Excel или специальные программы для ведения семейного бюджета (MoneyManager, CoinKeeper, Wallet и др.). Только тогда можно примерно определить структуру расходов, вычислить, куда уходят деньги, и найти резервы для экономии.

Если на какую-то категорию расходов тратится слишком много средств, то можно выделять на нее наличные. Например, если превышен бюджет на одежду или другие товары, можно снимать с банковской карты определенную сумму на неделю или месяц, которую можно позволить на эту статью расходов. Как только будут потрачены все наличные, выделенные для подобных покупок, необходимо остановиться и не поддаваться соблазну растранжирить все, что осталось.

Почти у всех семей основные статьи расходов одинаковы – это коммунальные услуги, питание, медицина, образование, одежда и др. (Приложение Г).

Основная финансовая проблема многих семей заключается в том, что они не могут свести концы с концами и начинают жить в долг. Это происходит потому, что люди живут не по средствам, их расходы больше чем их доходы. Если все заработанные деньги тратятся и не хватает денег до зарплаты, то нужно принять меры и выбрать один из вариантов:

- либо увеличивать доходы;
- либо уменьшать расходы.

Первый вариант, как правило, не всегда может решить данную проблему, так как с ростом доходов пропорционально растут и расходы, появляются новые потребности, увеличиваются расходы на статусные и имиджевые вещи. Стремиться к увеличению доходов нужно, но уменьшение расходов и приведение их в соответствие с доходами – это способ решить личные финансовые проблемы.

Россия захлебывается в долгах

Всемирный банк бьет тревогу из-за чрезмерной закредитованности россиян: в декабре прошлого года показатель составил 210 миллиардов евро. Как пишет французская газета Le Figaro, специалисты ВБ видят риски возникновения в России финансового пузыря. Дело в том, что в нашей стране рекордные темпы увеличения популярности микрокредитов со ставкой до 2% в день, да и проценты в банках остаются высокими.

Население вынуждено брать новые займы, чтобы погасить старые. Получается замкнутый круг. Издание приводит историю российского врача. Она набрала кредитов на один миллион рублей: в кредит женщина покупала одежду, сумки, путевки. А сейчас она ходит в клуб «анонимных должников». Таких историй в России тысячи. Обеспокоенность Всемирного банка не является беспочвенной: ее разделяют и российские власти.

Долги россиян по кредитам 2021 [Электронный ресурс]. – URL: <http://ohrana-trudakurs.ru/dolgi-rossijan-po-kreditam-2019-26432>

Основной закон домашней экономики – жить по средствам, расходы должны быть меньше доходов. Текущие расходы не должны превышать 60-70% доходов, а излишки должны регулярно откладываться на будущие цели (резервный фонд, инвестиции и др.).

Расходы семейного бюджета зависят от уровня экономического развития страны и уровня благосостояния граждан. Эту зависимость обнаружил и описал в конце XIX века немецкий статистик Эрнест Энгель, поэтому она получила название «закон Энгеля».

!!! Закон Энгеля состоит в том, что с ростом доходов семьи снижается удельный вес расходов на питание, доля расходов на одежду, жилье и коммунальные услуги практически не меняется, а удельный вес расходов на удовлетворение культурных и других нематериальных благ заметно возрастает.

Соотношение статей расходов в разных семьях может различаться в зависимости и уровня семейного дохода.

У состоятельных людей доля расходов на питание будет меньше, чем у бедных. Но в среднем структура расходов в большинстве семей примерно одинаковая, различаясь лишь в количественном измерении.

Структура потребительских расходов средней российской семьи за 2020 год представлена на следующем рисунке 3.3.

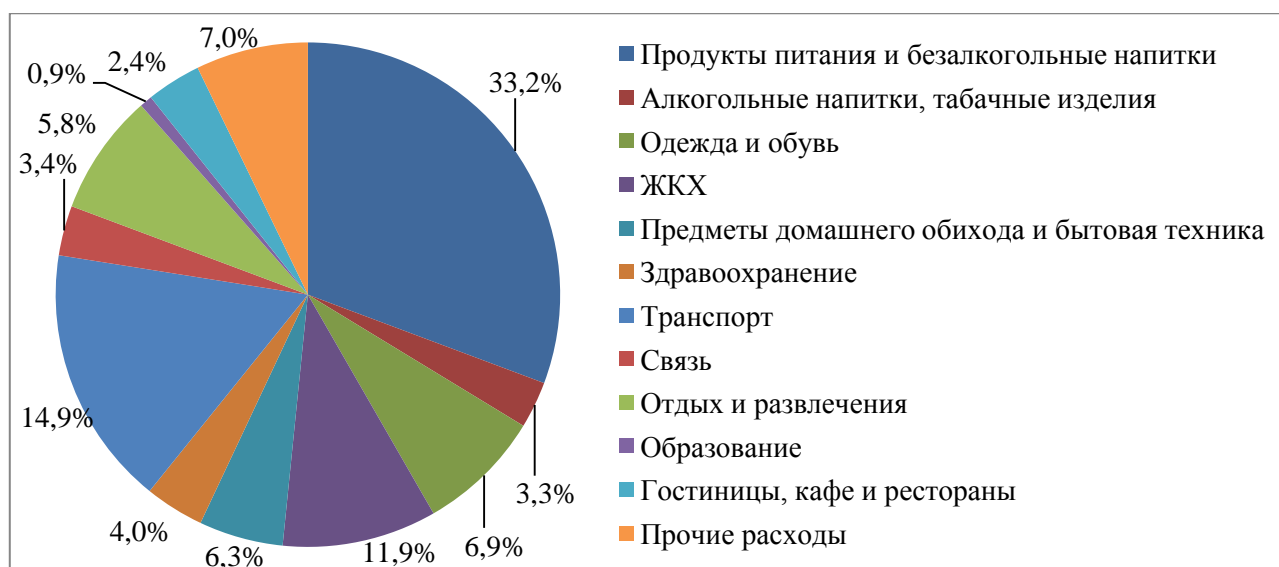


Рис. 3.3. Структура потребительских расходов средней российской семьи в 2020 году, %

Из рисунка 3.3 видно, что основными статьями расходов в средней российской семье являются: продукты питания – 33,2%, транспорт – 14,9%, расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг – 11,9%, расходы на одежду и обувь – 6,9%, расходы на предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом – 6,3%. По некоторым из этих статей траты можно значительно сократить, высвободив средства для сбережений.

Как начать экономить?

- узнать структуру расходов, чтобы выяснить, на что уходит больше всего денег. Для этого нужно в течение нескольких месяцев вести учет расходов, фиксировать и анализировать свои траты.

- определить 2-3 наиболее затратные статьи бюджета, которые можно самостоятельно регулировать (обычно – это питание, одежда и обувь, бытовые расходы), их нужно уменьшать. На таких статьях бюджета, как квартплата и долги экономить сложно, так как это чаще всего фиксированные платежи. Оптимизировать расходы, доля которых в бюджете менее 5% нет смысла, так как экономия на копейках существенно не изменит ситуации.

И уменьшите свои расходы на личный бюджет. Как уменьшить текущие расходы? Экономия на лекарствах // BANKFS [Электронный ресурс]. – URL: <https://bankfs.ru/loans/i-umenshit-svoi-rashody-na-lichnyi-byudzheth-kak-umenshit-tekushchie.html>

Согласно принципу Парето всего 20% статей расходов дают 8% всех расходов. Основная задача состоит в том, чтобы определить эти «20%». Их необходимо сокращать, что обеспечит экономию бюджета, т.е. позволит его оптимизировать.

Финансовые консультанты рекомендуют для средней семьи со средним доходом оптимальное соотношение расходов семьи должно распределяться следующим образом:

- расходы на питание не должны превышать 25%;
- на одежду и обувь – 10-15%;

- на бытовые расходы – 10-15%;
- на медицину – 5-10%;
- на образование – 5-10%;
- на досуг и развлечения – 10%;
- на транспорт – 5%;
- на подарки – 5%;
- на разовые крупные расходы (отпуск, бытовую технику) – 20-25%.

К этим показателям нужно стремиться. Если по какой-то статье получается перерасход, то стоит подумать об оптимизации и экономии расходов на эти статьи.

Рассмотрим возможные варианты оптимизации расходов по разным категориям:

Продукты и питание: следует ходить в магазин после трапезы, т.к. на сытый желудок нет желания покупать ненужные продукты. Приобретать продукты по списку на неделю и не отклоняться от списка. Покупать овощи и фрукты на оптовых базах. Брать на работу еду из дома.

Транспорт и бензин: Купить проездной на виды транспорта, которыми пользуетесь чаще всего. Использовать дисконтные карты на заправках, участвовать в акциях. Мыть машину ночью: во многих городах ночью есть скидки. Как альтернативу можно использовать мойки самообслуживания.

Отдых и развлечения: Ходить в кино на утренние или обеденные сеансы – стоимость билетов в это время дешевле. Посмотреть расписание музеев в городе: в течение года музеи проводят дни «открытых дверей», можно запланировать поход в музей в это время. Покупать электронные книги вместо бумажных. Использовать купоны с Биглиона и Купонатора.

Интернет-магазины: На рынке есть магазины-дискаунтеры, где ассортимент не меньше, чем в обычном магазине. Если товар нельзя «потрогать», можно посмотреть его в торговом зале выбранного ТРЦ, а затем заказать онлайн. Некоторые вещи (одежду, технику) допустимо приобретать на китайских площадках. Следует использовать промокоды: их можно гуглить или искать на сайте продавца и выбирать самую низкую цену на Яндекс.Маркете.

Прочее: Всегда спрашивать о скидках в магазине, даже если на первый взгляд их нет. Брать напрокат вещи, которые не нужны постоянно: строительный инструмент, спортивный инвентарь и пр. Делать крупные покупки, а также покупать абонементы в день рождения, так как часто это повод для скидки. Оплачивать пошлины через портал государственных услуг со скидкой 30%.

Однако есть вещи, экономия на которых может привести к большим тратам в будущем. Рассмотрим, на чем нельзя экономить, когда следует предпочесть качество цене:

Еда. Хорошее питание – залог здоровья и отличного настроения. Необходимо покупать овощи, фрукты, молочные продукты и мясо и отказаться, по возможности от булочек, лапши быстрого приготовления, дешевых сосисок и колбасы.

Матрас. Сон – вторая важная составляющая после еды. Хороший матрас можно приобрести за 20 000 рублей, а прослужит он более 20 лет.

Обучение. Нельзя экономить на обучении, мир стремительно развивается, необходимы новые знания и навыки. Учиться нужно всегда: если есть возможность – бесплатно, если требует ситуация – платно.

Шапка и обувь. Ноги и голова должны быть в тепле – поэтому нельзя экономить на сапогах и шапке. Сюда также можно отнести пуховик – зимой можно пожалеть об экономии. Такую вещь покупают на несколько сезонов, а дешевый пуховик теряет форму к концу первого.

Лекарства, если они прописаны лечащим врачом. Необходимо проверить рецепт на наличие гомеопатических средств – их покупать не обязательно.

3.2. Личные налоги и личное налоговое планирование

Важной статьёй расходов физического лица являются налоги. Платить налоги – обязанность всех физических и юридических лиц, которые работают на его территории.

Налоги – это основной источник доходов государства. Из собранных налогов финансируется деятельность государственных органов, программы социальной поддержки, сферы образования и культуры, выполнение разного рода государственных функций – от обороны страны до регулирования финансовых рынков.

!!! Налоги – это обязательные, индивидуально безвозмездные платежи, взимаемые государством с доходов и имущества домохозяйств и фирм в бюджет в размерах, порядке и на условиях, определённых законом.

Из приведенного определения можно выделить основные признаки налогов (рис. 3.4).

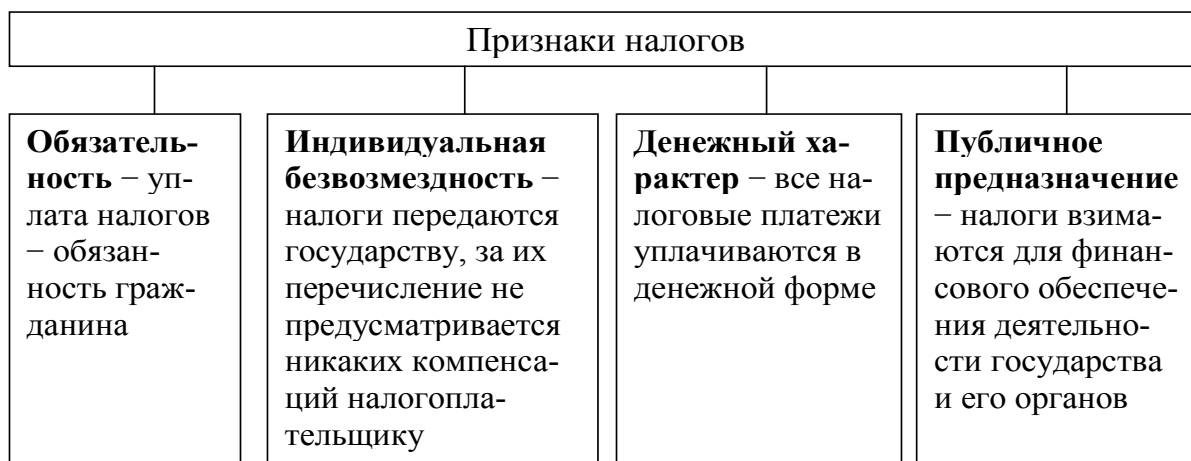


Рис. 3.4. Основные признаки налогов

Контроль и надзор за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в бюджеты налогов и сборов, осуществляет Федеральная налоговая служба РФ (ФНС России).

Перечень налогов, взимаемых в стране, определен в **Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ)**.

В Налоговом кодексе РФ определены специальные нормы (элементы налога), которые в совокупности образуют **налоговую модель**.

В статье 17 Налогового кодекса РФ говорится, что налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и обязательные элементы налога.

Обязательные элементы налога

объект налогообложения – это действие, событие, состояние по отношению к предмету налогообложения, которое обуславливает возникновение обязанности у субъекта платить налог;

налоговая база – это величина, к которой применяется налоговая ставка;

налоговый период – год, квартал, месяц, по окончании которого исчисляется сумма налога;

налоговая ставка – размер налога на единицу налогообложения;

порядок исчисления налога – методика определения налога;

порядок и срок уплаты налога – это определенные приемы внесения суммы налога в бюджет.

В зависимости от объекта налогообложения налоговые ставки могут быть твердыми (специфическими) или процентными (адвалорными), пропорциональными или прогрессивными, регрессивными.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров доходов.

Процентные ставки устанавливаются к стоимости объекта обложения и могут быть пропорциональными, прогрессивными и регрессивными.

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом проценте к объекту обложения.

Прогрессивные ставки построены таким образом, что с увеличением стоимости объекта обложения увеличивается и их размер.

Регрессивные ставки налогов уменьшаются с увеличением дохода.

Все налоги делятся на федеральные, региональные и местные – в зависимости от того, на каком уровне определяются ставки и льготы, связанные с этими налогами.

!!! Личные налоги – прямые налоги, взимаемые в зависимости от налогооблагаемого дохода и имущества физического лица с учетом предоставленных ему льгот.

Прямые налоги прямо связаны с объектом налогообложения и поэтому понятны для налогоплательщика: он понимает, сколько и в связи с чем платит.

К основным налогам физических лиц относят (табл. 3.2):

- налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- транспортный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- земельный налог.

Прямые налоги на граждан в Российской Федерации

Налог	Уровень регулирования ставок и льгот	Глава НК РФ	Ссылка на страницу на сайте ФНС России
НДФЛ	Федеральный	Глава 23	https://www.nalog.gov.ru/rn18/taxation/taxes/ndfl/
Транспортный	Региональный	Глава 28	https://www.nalog.gov.ru/rn18/taxation/taxes/tr_ul/transport_fl/
На имущество физических лиц	Местный	Глава 32	https://www.nalog.gov.ru/rn18/taxation/taxes/nnifz
Земельный	Местный	Глава 31	https://www.nalog.gov.ru/rn18/taxation/taxes/zemelny/zem_fl_ip/

Налог на личные доходы в России один, он так и называется – налог на доходы физических лиц.

!!! Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – это налог, которым облагается сумма совокупного дохода граждан в денежном исчислении за истекший год.

Налогом облагаются доходы физического лица (в денежной и натуральной формах), полученные в течение года.

Существуют виды доходов, которые не облагаются НДФЛ: пенсии, стипендии, государственные пособия, алименты, выходное пособие и др. До 2021 года большинство доходов физических лиц облагались по ставке НДФЛ 13%: зарплата, вознаграждения по гражданско-правовым договорам, доходы от продажи имущества, а с января 2015 года – дивиденды.

С 1 января 2021 года введена прогрессивная ставка НДФЛ в следующих размерах:

- 13%, если совокупный годовой доход физического лица за год составил менее 5 млн. рублей или равен этой сумме;

- 650 тыс. рублей + 15% с совокупного годового дохода свыше 5 млн рублей.

В ряде случаев применяются ставки 9%, 15%, 30% и 35%.

Физическое лицо имеет право уменьшить свой облагаемый доход на сумму налоговых вычетов.

!!! Налоговый вычет – это сумма, которая уменьшает размер дохода (так называемую налогооблагаемую базу), с которого уплачивается налог на доходы физических лиц по ставке 13%.

В Налоговом кодексе РФ предусмотрены следующие виды налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, инвестиционные и профессиональные (табл. 3.3).

Характеристика налоговых вычетов

Виды налогового вычета	Статья НК РФ	Возможности получения
Стандартные	Статья 218	ориентированы на льготные категории граждан (инвалидов, граждан, имеющих детей)
Социальные	Статья 219	связаны с расходами на медицинское обслуживание, образование, благотворительность.
Имущественные	Статья 220	связаны с продажей или приобретением имущества
Инвестиционные	Статья 219.1	связаны с операциями на фондовом рынке
Профессиональные	Статья 221	льготы для определенных категорий предпринимателей, а также лиц творческих профессий

Стандартные налоговые вычеты предоставляются по месту работы и относительно невелики – от нескольких сот до нескольких тысяч рублей. Так, стандартные вычеты на детей (1400 руб. в месяц на первого и второго ребенка, 3000 руб. в месяц на третьего и последующих детей) предоставляются до тех пор, пока накопленный с начала года доход не превысит 350 тысяч рублей, после этого стандартные вычеты в отношении налогоплательщика до конца года не применяются.

Максимальная сумма **социальных вычетов** за год составляет 120 тысяч рублей. По каждому из направлений социального вычета существуют свои правила и ограничения.

В зависимости от вида имущества, часть доходов от продажи имущества налогом на доходы не облагается (**имущественный вычет**). Например, продавец квартиры имеет право на вычет в 1 миллион рублей, а продавец машины – только в 250 тысяч, если имущество было в собственности менее пяти (в случае продажи недвижимости) или менее трех (в случае продажи транспортного средства) лет. Если имущество находилось в собственности свыше этого срока, то не облагается налогом весь доход от продажи.

Каждый налогоплательщик раз в жизни имеет право на вычет (на возврат уплаченных налогов) при покупке недвижимости. Размер этого вычета ограничен 2 млн рублей, то есть возвратом налогов в пределах 260 тысяч рублей.

Инвестиционные вычеты связаны с операциями на фондовом рынке. Они предусмотрены для доходов от ценных бумаг, которые находились в собственности налогоплательщика более трех лет, а также с индивидуальными инвестиционными счетами.

Профессиональные вычеты связаны в основном с доходами от передачи прав на создаваемые произведения (картины, кинофильмы, программные продукты) по авторским договорам.

С помощью механизма налогового вычета можно не только уменьшить сумму уплачиваемых налогов, но и вернуть часть денег, которые налоговый орган уже получил (например, до появления права на вычет).

Следующий налог для граждан – **транспортный**. Это региональный налог, поэтому он регулируется на уровне субъектов Российской Федерации. Уплачивают его владельцы транспортных средств – автомобилей, мотоциклов, яхт, самолетов, снегоходов и т.п., которые подлежат государственной регистрации. Сумма транспортного налога зависит от технических параметров транспортно-

го средства (например, для автомобилей – это мощность двигателя). Налоговый кодекс РФ устанавливает базовые ставки налога, которые региональные власти могут увеличивать или уменьшать, но не более чем в 10 раз.

Физические лица – собственники недвижимости (домов, квартир, комнат) платят **налог на имущество**.

!!! Налог на имущество физических лиц – это налог на недвижимое имущество, которое находится в собственности у физических лиц.

У каждого объекта недвижимости есть **кадастровая стоимость**, которая определяется специализированными организациями, записывается в государственном реестре и используется налоговыми органами для расчета сумм налогов.

Ставка налога определяется органом местного самоуправления и обычно составляет долю процента от кадастровой стоимости. Ставки могут быть прогрессивными, то есть чем дороже имущество, тем больше ставка, а также различаться по видам имущества (например, жилые помещения облагаются по одной ставке, а коммерческие – по другой). *Максимально возможная ставка – 2% от кадастровой стоимости объекта недвижимости.*

!!! Земельный налог для физических лиц – это налог, который исчисляется и уплачивается с земельных участков, которыми владеют граждане на праве собственности.

Земельный налог платят владельцы земельных участков и те, кто пользуется землей по праву бессрочного пользования или пожизненного наследуемого владения. Базой для исчисления налога является кадастровая стоимость земельного участка. Ставки земельного налога устанавливаются на местном уровне, а Налоговый кодекс РФ ограничивает их предельный уровень по разным видам земель от 0,3% (это относится, например, к дачным участкам) до 1,5% от кадастровой стоимости.

Имущественные налоги уплачиваются на основе расчетной информации, направляемой налоговыми органами налогоплательщикам. Срок уплаты налогов – не позднее 1 декабря года, следующего за налоговым периодом.

Любое физическое лицо заинтересовано в снижении своих налоговых платежей, т.е. в персональном (личном) налоговом планировании. Оно подразумевает использование физическим лицом или отдельной семьей закрепленных в законе возможностей для снижения налоговой нагрузки. В процессе его осуществления используются разрешенные законом схемы и механизмы, которые дают возможность максимально снизить сумму своих налоговых платежей.

Цели личного налогового планирования:

- ✓ снижение налоговой нагрузки физического лица;
- ✓ оптимизация платежей по определенному налогу или их группе;
- ✓ высвобождение дополнительных средств за счет минимизации налогообложения.

К основным законным инструментам личного налогового планирования можно отнести:

- применение физическим лицом налогового вычета – закрепленной в законодательстве возможности снизить сумму налога на доходы физических лиц, подлежащего к уплате;

- применение индивидуальным предпринимателем специального налогового режима, предусматривающего уплату налога по льготной ставке (таблица 3.4), а также налоговых вычетов в случае уплаты НДФЛ.

Таблица 3.4

**Величина налоговых платежей индивидуального предпринимателя
в зависимости от режима налогообложения**

Название режима	НК РФ	Платежи в бюджет	База для расчета налога
Основной режим ОСНО	26.5 НК РФ	НДФЛ 13% + НДС (0-20%)	Доход
Упрощенная система УСН «доход»	26.2 НК РФ	6%	Доход
Упрощенная система УСН «доход-расход»	26.2 НК РФ	5-15%	Доходы-расходы
Единый сельскохозяйственный налог ЕСХН	26.1 НК РФ	6%	Доходы-расходы
Патентный режим ПСН	26.5 НК РФ	6%	Возможный доход, который рассчитывается государством

В случае применения основного режима налогообложения при декларировании доходов от предпринимательской деятельности, облагаемых по ставке 13%, индивидуальный предприниматель вправе уменьшить эти доходы на расходы, связанные с предпринимательской деятельностью (профессиональные вычеты). Также индивидуальный предприниматель вправе уменьшить все свои доходы (как от предпринимательской деятельности, так и иные доходы), облагаемые по ставке 13%, на стандартные, социальные, имущественные налоговые вычеты. Таким образом, размер налоговой базы по НДФЛ, с которой исчисляется сумма налога по ставке 13%, определяется путем вычитания из доходов предпринимателя всех причитающихся ему налоговых вычетов.

Основные риски персонального налогового планирования связаны с финансовыми потерями по результатам проверки контролирующих органов. В эту группу включаются расходы на уплату штрафов, пеней, а также расходы на привлечение юридической помощи для урегулирования ситуации. Кроме того, применение персонального налогового планирования может стать причиной усиления налогового контроля, так как подобное поведение индивида или отдельной семьи создает конфликт с интересами органов власти. Формально оптимизация налогообложения не запрещена, но ее обратной стороной является уменьшение налоговых поступлений. Поэтому соответствующие службы особенно пристально анализируют действия таких налогоплательщиков. Если они не укладываются в рамки закона, то физическое лицо будет привлечено к ответственности, вплоть до уголовного преследования:

- при неуплате налога в срок, на сумму задолженности будет начисляться пеня в размере 1/300 ставки рефинансирования (ключевой ставки) на сумму задолженности за каждый день просрочки (п. 2 ст. 57 НК РФ);

- за неумышленное уклонение от уплаты налогов путем неправильного расчета предусмотрен штраф в размере 20% от неуплаченной суммы (п. 1 ст. 122 НК РФ);

- за злостное уклонение от уплаты налогов (то есть умышленные ошибки в расчетах) предусмотрен штраф – до 40% от суммы задолженности (п. 3 ст. 122 НК РФ), возникают риски судебных исков, запрета на выезд за границу, а в некоторых ситуациях уголовного преследования.

Таким образом, снизить личные расходы не очень сложно. Нужно анализировать свои расходы, беречь приобретенное имущество и экономить разумно.

Вопросы для обсуждения

1. Особенности расходов отдельных групп населения.
2. Особенности налогообложения различных видов доходов физических лиц.
3. Налоговые вычеты: как их оформить и получить?
4. Необходим ли налоговый контроль над личными расходами?
5. Стоит ли покупать собственный автомобиль или ездить на общественном транспорте, включая такси в вашем регионе? Каковы возможные риски и выгоды каждой альтернативы?

Тестовые задания

1. Постоянные расходы – это:
 - 1) расходы, которые можно осуществить или запланировать на какой-либо период, в течение которого они не меняются;
 - 2) расходы на материалы для ремонта квартиры или дачи;
 - 3) затраты на закупку семян и садового инвентаря.
2. Необходимые (обязательные) расходы – это:
 - 1) расходы на посещение театра;
 - 2) расходы на хобби;
 - 3) расходы на транспорт.
3. Заработная плата физического лица составляет 50 тысяч рублей в месяц. В течение года было потрачено 20 тысяч на платные услуги в школе и 30 тысяч на медицинские услуги. Какую сумму можно вернуть, применив механизм налогового вычета?

1) можно предъявить вычет либо за образовательные услуги, либо за медицинские. Второе предпочтительнее, поэтому сумма возврата составит 3900 рублей ($13\% \times 30\,000$);

2) расходы на образование и лечение можно сложить, поэтому сумма к возврату составит 6500 рублей;

3) всего за год в сумме уплачено 78 тысяч рублей подоходного налога, что больше суммарных расходов на образование и медицину. Поэтому можно претендовать на возврат всех 50 тысяч рублей.

4. К какой группе расходов относятся расходы на ремонт автомобиля?

1) постоянные; 2) переменные; 3) непредвиденные.

5. К какой группе расходов относятся плата за завтраки в школьной столовой?

1) постоянные; 2) переменные; 3) непредвиденные.

6. Как называют расходы, которые нельзя предугадать и невозможно учесть?

1) постоянные; 2) переменные;
3) непредвиденные; 4) периодические.

7. К какой группе расходов относится ремонт мобильного телефона?

1) постоянные; 2) переменные; 3) непредвиденные.

8. Вам нужны леденцы от кашля, вы приходите в аптеку и....

1) берете то, что предлагает фармацевт;
2) обязательно спрашиваете, есть ли аналог подешевле;
3) интересуетесь, что есть в наличии и берете тот товар, о котором слышали в рекламе.

9. Чтобы сильно не тратиться в продуктовом магазине вы...

1) составляете список покупок;
2) берете с собой в магазин экономную подругу или друга;
3) покупаете продукты по памяти.

10. Индивидуальный предприниматель имеет право на налоговые вычеты, если он применяет:

1) упрощенную систему налогообложения;
2) патентную систему налогообложения;
3) традиционную (основную) систему налогообложения;
4) любую.

11. Социальные вычеты на лечение и обучение предоставляются в размере:

1) 50000 рублей на каждый вычет;
2) 100000 рублей;
3) 120000 рублей;
4) нет верного ответа.

12. Налогоплательщик, у которого двое детей, имеет право на стандартный вычет в размере:

- 1) 2800 рублей;
- 2) 1400 рублей;
- 3) 1000 рублей;
- 4) нет верного ответа.

13. Имущественный вычет при покупке квартиры предоставляется физическому лицу:

- 1) два раза в жизни;
- 2) без ограничения;
- 3) три раза в жизни;
- 4) один раз, но до полного его использования.

14. Ставки транспортного налога, установленные в Налоговом кодексе, могут быть:

- 1) увеличены (уменьшены) не более чем в 10 раз;
- 2) не могут быть изменены;
- 3) увеличены не более чем в 10 раз.

15. Транспортный налог для физических лиц исчисляется:

- 1) налогоплательщиками самостоятельно;
- 2) налоговыми органами;
- 3) самостоятельно либо налоговыми органами на основании Закона субъекта РФ.

16. Налоговой базой по земельному налогу является:

- 1) площадь земельного участка;
- 2) нормативная цена земли;
- 3) кадастровая стоимость земельного участка.

17. Личное налоговое планирование допускает нарушение законодательства о налогах и сборах:

- 1) да;
- 2) нет;
- 3) в некоторых случаях.

18. Сумма, которая уменьшает размер налогооблагаемого дохода физического лица, называется:

- 1) налоговый вычет;
- 2) налоговая скидка;
- 3) налоговое изъятие.

19. Ставка, установленная в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров доходов, называется:

- 1) твердая;
- 2) пропорциональная;
- 3) адвалорная.

20. К основным признакам налога относят:

- 1) обязательность;
- 2) индивидуальную безвозмездность;
- 3) денежный характер;
- 4) все ответы верные.

ГЛАВА 4. ПОСТАНОВКА ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РЕШЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ

4.1. Постановка краткосрочных и долгосрочных финансовых целей

Личные финансовые цели, а вернее их наличие, один из главных критериев успешности человека. Люди без целей, плывущие по жизни по течению, сродни животным. Поел, сходил на работу, вечером посмотрел телевизор и спать. И так по кругу. Через 5, 10-15 лет – все одно и то же. И если что-то и происходит в их жизни, то, скорее всего – это просто благоприятное стечение обстоятельств.

!!! Постановка **личных финансовых целей** позволяет достигать задуманного более быстрыми темпами с минимальными затратами. Без них человек не развивается и остается практически на одном уровне, в том числе и денежном.

Личная финансовая цель – это результат, которого вы хотите достичь. Она обязательно должна быть измерима. Например, хочу стать богатым – это плохая цель. Непонятно, сколько денег вам для этого надо. Нужно выразить свои мысли более конкретно.

Цели могут быть материальные или финансовые. Материальные обязательно нужно перевести в денежный эквивалент, чтобы понять к чему стремиться. Условно все цели можно разделить на три вида, по времени их достижения:

- 1) краткосрочные – до года;
- 2) среднесрочные – от 1 до 3-5 лет;
- 3) долгосрочные – от 5 до 10-15 лет и выше.

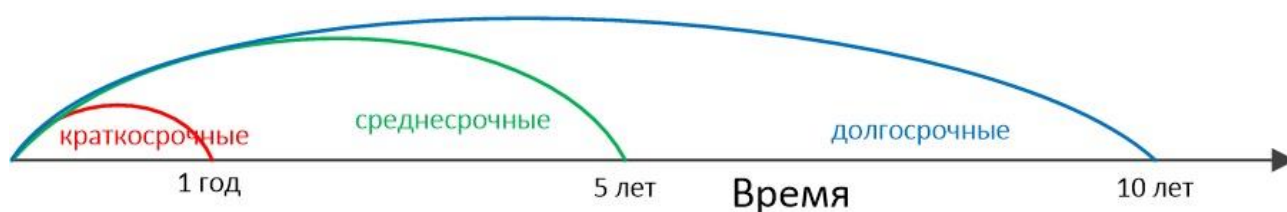


Рис. 4.1. Классификация финансовых целей по времени достижения

Обычно постановкой **краткосрочных финансовых целей** нужно заниматься в начале года. Вы пишете для себя, что вам необходимо сделать в течение года. От покупки путевки на море для всей семьи до приобретения, например, школьных вещей ребенку к новому учебному году.

В итоге у вас должен получиться некий список запланированного, с обязательным указанием суммы и сроков их реализации.

Примерный план на год:

- ✓ март-апрель – отдых на море – 80 000 рублей;
- ✓ июнь-август – путевка для ребенка в детский лагерь – 20 000 рублей;

- ✓ сентябрь-октябрь – обучение в автошколе – 40 000 рублей;
 - ✓ ноябрь-декабрь – полностью погасить кредит – 60 000 тысяч.
- Итого: 200 000 рублей.

У вас перед глазами будут точные цифры. Вам останется только правильно распланировать денежные потоки и придерживаться плана.

Если речь идет о краткосрочных целях, не рекомендуется применять инструменты финансового рынка – акции или облигации. Оптимальное решение: депозит в банке; накопительный счет. Нужно понимать, что финансовые рынки – это непредсказуемая сфера которая требует опыта и знаний, более того любое колебание волатильности способно нарушить планы.

Построение **среднесрочных финансовых планов** на ближайшие 3-5 лет – это уже более серьезный этап. К нему можно отнести покупку новой машины, расширение жилплощади, накопление некоего капитала для конкретных целей, будь то инвестиции, финансовая подушка безопасности или деньги на обучение ребенка.

Постановка среднесрочных финансовых целей считается более трудоемким и основательным этапом, который сводится к накоплению на автомобиль, недвижимость, обучение или создание инвестиционного капитала.

Для постановки краткосрочных и среднесрочных целей можно воспользоваться технологией **SMART**. Согласно данной технологии любая финансовая цель должна быть:

S – Specific. Цель должна быть **конкретной**. Например, цель «стать финансово независимым» неконкретная, а конкретной будет цель «зарабатывать ежемесячно на 20% больше, чем трачу».

M – Measurable. Цель должна быть **измеримой**. Напомним, что «стать финансово независимым», а цель «иметь доход 70 000 рублей в месяц».

A – Achievable. Цель должна быть **достижимой**. Если вы сейчас зарабатываете 25 000 рублей ставить себе цель через месяц зарабатывать 70 000 – не самая лучшая идея. Если у вас есть студия, то сразу ставить себе целью загородный дом не имеет много смысла. Цель, которую вы ставите, должна быть приемлема, должна казаться трудной, может быть сложной, но если сделать определенные конкретные шаги – достижимой.

R – Relevant. Цель должна быть **значимой**. То есть отвечать на вопрос: «Зачем я этого хочу?» Например, вы ставите цель быть богатым. Но для каждого это значит совершенно разное, да и путей, чтобы стать богатым великое множество. Поставьте промежуточную цель – иметь собственный миллион рублей, грамотно проинвестированный.

T – Time bound. У цели должен быть **дедлайн**. Это важный критерий для каждой цели, поскольку исполнение задач завязано как на другие, более крупные ваши задачи, так и на задачи других людей, с которыми может быть связана ваша цель.

В долгосрочной перспективе чаще всего речь идет о накоплении средств на пенсию (См. Глава 6). Государство, как показывает практика, со временем только усложняет процесс выхода на пенсию, поэтому людям приходится самостоятельно обеспечить себе старость. Чтобы получать дополнительные доходы

важно грамотно инвестировать средства, например, создав для себя источник пассивного дохода (См. Главу 7).

Для грамотной постановки финансовой цели важно придерживаться нескольких правил:

1. Не ставьте слишком много целей. Нужно правильно оценивать свои силы. Например, если человек желает за один и тот же период накопить и на машину, и на дом, и на обучение ребенка в престижном ВУЗе, то у него, вероятно, ничего не получится. Для начала определите самую важную для вас на сегодняшний день цель.

2. Долгосрочных целей должно быть в несколько раз меньше краткосрочных. Какие из них будут достигаться в первую очередь, а какие в последнюю, напрямую зависит от бюджета.

3. Делите долгосрочные цели на среднесрочные и краткосрочные. Например, если вы планируете накопить за дом за 10 лет 5 млн рублей, то поделите данную сумму на несколько частей и уменьшите для каждой доли срок достижения. Это поможет не потерять мотивацию в процессе достижения.

4. Не бойтесь стремиться к достижению цели, если первоначальная сумма меньше планируемой. Например, если инвестор предполагал, что вложит в акции 500 тыс. рублей, а к моменту приобретения ценных бумаг на руках у него оказалось всего 400 тыс., то это не означает того, чтобы нужно откладывать запланированные операции. Продолжить можно в любое другое время, как появится нужная сумма.

Как достичь финансовую цель:

- ✓ Нужно оценить текущее финансовое состояние.
- ✓ Нужно оценить финансовые возможности.
- ✓ Необходимо составить финансовый план.
- ✓ Выполнять функции учета личных финансов и контроля следования составленному плану, при необходимости внося в него коррективы.

Долгосрочное планирование – это сложно. Цели, которые сегодня кажутся реальными и грамотно спланированными, могут стать недостижимыми через несколько лет, и наоборот. На личную или семейную ситуацию влияют потеря или смена работы, декретный отпуск, рождение ребёнка, приобретение жилья в ипотеку, продвижение по карьерной лестнице, создание собственного бизнеса и др.

Но не стоит отказываться от целей, которые стали излишне сложными. Важно продолжать их реализовывать, внося соответствующие коррективы. Пусть вместо 10 000 рублей вы можете откладывать в качестве сбережений лишь 4 000 рублей в месяц. Главное – обеспечивать прогресс. Сроки, конечно, увеличатся, но вы будете двигаться к достижению поставленной финансовой цели.

4.2. Эффекты, влияющие на потребительские решения, и их финансовые последствия

Существует мнение, что сделать человека несчастным просто – надо дать ему всё то, что он хочет. Почему? Потому что, подавляющее большинство людей, не обладая самоконтролем, всегда хотят слишком много. Возможно, в этом же заключается и другая причина – когда люди получили всё то, что хотели, ощущение новизны от потребления исчезает или притупляется. Состояние эйфории пропадает, человек начинает ощущать себя менее счастливым. Через некоторое время хочется новых ощущений.

Таким образом, объём потребляемых благ непрерывно увеличивается. А поскольку людей много, то количество потребляемых благ непрерывно растёт, как и желания людей в целом. В результате благ на всех не хватает, их нужно вновь и вновь производить, разрабатывая и применяя новые технологии.

В экономике, **благом** называется все, что человек использует для удовлетворения своих потребностей. Для человека благом может быть и то, что он ест (пирожное, мороженое); и то, что он носит (шляпки, туфли); и то, что он использует (пульт от телевизора, сотовый телефон); и то, что он слушает, читает, смотрит, то есть информация (музыка, фильм, книги); а также состояние окружающей среды (свежий воздух, ясная погода). Есть блага, которые необходимы для поддержания жизнедеятельности человека (вода, воздух, пища, одежда), но есть блага, без которых человек в принципе мог бы и обойтись. Но почему тогда человек потребляет эти блага? Ответ прост: потребление благ приносит человеку удовольствие!

Одним из основополагающих факторов, предопределяющих потребительский выбор, помимо дохода (финансовых возможностей и ограничений) потребителя, выступает **уровень отпускных цен на продукцию**, устанавливаемых товаропроизводителями и рыночными продавцами. В зависимости от изменения цен на продукцию, т.е. от стоимости экономического блага, в экономике выделяют два относительно самостоятельных эффекта, оказывающих влияние на рыночное поведение потребителя. Такими эффектами считаются эффект дохода и эффект замещения.

!!! Согласно эффекту дохода, снижение цены на один из товаров, формирующих потребительскую корзину покупателя, может привести к росту спроса на него при условии сохранения дохода на прежнем уровне.

Соответственно при росте цен на продукцию и сохранения уровня доходов покупателю придется снизить спрос на товар. Как показывает практика, когда уровень отпускных цен на продукцию растет (при прочих равных условиях), потребители в силу эффекта дохода стремятся к приобретению большего количества относительно недорогих товаров-заменителей и меньшего количества дорогой продукции.

!!! Согласно эффекту замещения, изменения в соотношении между отпускными ценами на продукцию приводят к тому, что потребитель стремится заменить подорожавшие блага относительно подешевевшими товарами.

При этом уровень цен на один из товаров, входящих в состав потребительской корзины, может остаться неизменным. В том случае, если первый товар дорожает, второй относительно дешевеет и наоборот: дешевеет первый – дорожает второй.

!!! Общий эффект определяет решение потребителя при условии изменения цены на один из товаров, входящих в состав потребительской корзины. В общем виде он представляет собой сумму эффектов дохода и замещения.

Теория потребительского поведения предполагает наличие множества различных эффектов помимо рассмотренных выше эффектов дохода и замещения.

!!! Парадокс Гиффена – это состояние, при котором рост цен происходит у основных товаров первой необходимости.

Парадокс Гиффена имеет место быть в случаях, когда в результате снижения уровня отпускных цен на продукцию происходит падение спроса на нее и наоборот – когда рост цен на блага способствует повышению спроса на них. Данный эффект характеризует реакцию потребителей на политическую и экономическую ситуацию в стране. Как правило, он распространяется на товары первой необходимости. Для них даже существует термин – «товары Гиффена».

Товары Гиффена представлены экономическими благами, потребление которых при нарушении прочих равных условий растет в условиях повышения продажных цен. Такие товары, как правило, малоценны и не имеют равнозначных товаров-заменителей (субститутов). В большинстве случаев они занимают незначительное место в потребительском бюджете. Сами же потребители имеют низкий или средний уровень дохода.

Приведем пример...

Семья употребляет овсяную муку каждый день недели и только в выходные дни позволяет себе пшеничную муку. Вдруг цена на овсянку повысилась, но не стала выше цены на пшеничную муку. Ежедневный расход на нее увеличился. Тогда семья и в выходные будет потреблять овсяную муку, хотя цена на нее повысилась, так как за неделю у них не будет происходить экономии средств на пшеничную муку.

Эффект Веблена связан с демонстративным потреблением. Эффект Веблена еще называют парадоксом показательного потребления. Особую роль здесь играют престижные, эксклюзивные и дорогие товары, подчеркивающие высокий статус и социальную значимость их владельца: ювелирные украшения, одежда дорогих брендов, престижные марки авто и пр.

!!! Эффект Веблена – экономически необоснованное увеличение спроса на некоторые дорогостоящие товары со стороны отдельных категорий потребителей, если цена на эти товары возрастает.

В погоне за предметами роскоши, люди готовы влезать в долги, вместо того, чтобы жить по средствам либо повышать уровень своей жизни. Они мнимо предполагают, что этот самый уровень скакнёт вверх, если приобрести, например, брендовую сумку. И неважно, что за эту сумку потом придётся расплачиваться год, а то и больше.

Экспертное мнение...

Людей, подверженных эффекту Веблена, не сильно волнует качество. Для них главным является цена. Ведь, приобретая дорогостоящий товар, они приобщаются к, так называемому, высшему классу общества.

В таких случаях происходят изменения и на потребительском рынке. Спрос растёт, а после растёт и цена, что не останавливает покупателей, а наоборот подстёгивает приобретать ещё и ещё.

Эффект Веблена часто сравнивают с эффектом сноба. А иногда и вовсе считают одним и тем же явлением. Но разница состоит в том, что во втором случае человек склонен скупать товары, невостребованные остальными, и ценовой сегмент здесь может быть разным.

Шишкина С., Суркова Н. Что такое эффект Веблена: в чем причина парадоксального поведения // [Электронный ресурс]. – URL: <https://samka.co/psihologiya/chto-takoe-jeffekt-veblena-v-chem-prichina-paradoksalnogo-povedeniya/>

Эффект присоединения к большинству. Он побуждает потребителя покупать то, что покупают все. Большая доля этого эффекта вызывается таким социальным понятием как мода. Человек стремится приобрести тот товар, который в данный момент приобретает большинство других покупателей, чтобы чувствовать себя наравне с ними, выдержать общий стиль.

Например, выбирая себе пальто в магазине, чем мы руководствуемся? По своему прямому предназначению пальто должно, прежде всего, защищать наше тело от холода, быть удобным, носким, да и расцветка важна. И уж конечно пальто не должно быть слишком дорогим. Достаточно ли этого, чтобы решиться на покупку? Пожалуй, многие к перечисленным качествам пальто добавят еще – оно должно быть модным. А что это значит? В этом сезоне, например, модное мужское пальто – это удлиненное, полуприталенное, двубортное пальто с расширенной линией плеч из мягкого однотонного драпа, светлых тонов. Хорошо бы сюда еще и белый шарф. В таком пальто никто не посмеет упрекнуть: «Сейчас это не носят». Вот и получается, что, в сущности, при выборе пальто должны руководствоваться не собственным вкусом, привычками и представлениями, а вкусом и представлениями о нем других людей. В лучшем случае модельеров...

Пример с пальто показывает, что большая доля этого эффекта вызывается таким социальным явлением, как мода.

Когнитивное искажение

- ✓ **Мода.** Многие люди начинают носить определенную одежду, поскольку видят, как она популярна среди других, то есть следуют тенденциям моды.
- ✓ **Музыка.** Чем больше людей начинают слушать какую-то песню или исполнителя, тем вероятнее это станут делать и другие.
- ✓ **Социальные сети.** Когда все большее число людей начинает пользоваться определенными интернет-сайтами, остальные тоже склоняются к регистрации на них.
- ✓ **Диета.** Чем больше людей придерживаются какой-то диеты, тем больше возникает желание ее опробовать и присоединиться к ним.

Почему именно возникает эффект присоединения к большинству?

Вот некоторые из факторов:

- ✓ **Групповое мышление.** Эффект присоединения к большинству по сути является типом группового мышления – чем больше людей следует чему-то, тем выше вероятность, что к ним присоединятся другие.
- ✓ **Желание быть уверенным в своей правоте.** Люди любят быть правыми, они хотят быть на стороне победителей.
- ✓ **Страх остаться в одиночестве.** Является одним из основных факторов, из-за которых человек присоединяется к большинству. Люди, как правило, не хотят быть «странными», поэтому, попадая в определенную группу, автоматически перенимают царящие в ней правила и убеждения, чтобы не оказаться в изоляции. С принятием же норм и отношения большинства они получают согласие и одобрение группы.

!!! Эффект привязки – это особенность оценки числовых значений человеком, из-за которой оценка смещается в сторону начального значения.

Иными словами, в процессе принятия решений человек склонен полагаться на первую часть предоставленной ему информации.

Стив Джобс также использовал эффект привязки во время презентации iPad. Вначале на экране появилась цена \$999 – Джобс заявил, что такова ценность нового iPad. Далее он рассказывал о функциях и преимуществах устройства. Уже в конце презентации Стив Джобс сказал, что, к счастью iPad стоит не \$999, а \$499. В этот момент на экране произошло символическое разрушение цены \$999 и появилась новая цифра – \$499³⁰.

!!! Эффект сноба – это ситуация при которой человек стремится купить то, что другие не покупают.

Эффект сноба демонстрирует стремление отличаться от других, выделиться из «толпы», реализуемое посредством потребления определенных това-

³⁰ Эффект Гиффена, эффект присоединения к большинству, эффект сноба и др. в теории покупательского спроса [Электронный ресурс]. – URL: <https://parki48.ru/effekt-giffena-effekt-prisoedineniya-k-bolshinstvu-effekt.html>

ров. Этот эффект отражает влияние на потребление ценности уникальности, связанной с товаром.

Чем еще хорош такой клиент для молодой компании со свежим специфическим, нишевым продуктом, так это тем, что сноба не отпугивает, когда цена на выбранный редкий товар растет. Напротив, он еще сильнее ощущает исключительность своего рафинированного вкуса. Момент престижного спроса здесь имеет ключевое значение. Снобы знают миллион редких дорогих брендов и смакуют особенности их продуктов. Это лучшие потребители для формирующихся рынков и молодых креативных компаний.

Ситуации, в которых проявляется эффект сноба:

1) первыми покупателями нового товара чаще всего являются именно снобы; причем их основное стремление – воспользоваться преимуществом ограниченного числа потребителей;

2) снобы прекращают пользоваться товаром или теряют к нему интерес, когда замечают, что он есть у большой массы людей;

3) именно снобы являются основными потребителями *эсклюзивных, редких и уникальных* товаров;

4) снобы наиболее падки на «дефицит», поэтому, чтобы повысить продажи для сегмента снобов, нужно пропагандировать его дефицитность;

5) снобы воспринимают цену как индикатор эксклюзивности и избегают популярных, народных, дешевых марок.

Прежде чем покупать...

Не попадайте в «группу риска»: если пошёл в магазин – покупай то, что хотел, а не то, что попало на глаза. Не ходи в магазин просто так, посмотреть.

Планируйте покупки дороже определённой суммы. Если у вас сломался пылесос – подумайте: купить ли новый за 20 тыс. руб. или починить старый за 2500 руб.

Найди чёткую грань между «нужно» и «хочу». Насколько улучшится качество твоей жизни, если у тебя появится эта вещь? Все без исключения продавцы используют технику «рисования радужной картины» – покупатель представляет себя счастливым владельцем вещи, и его защитные барьеры понижаются.

Не покупай вещь, не зная насколько, она хороша. С появлением интернета узнать это стало делом минут.

Всегда помни о своих финансовых целях. Если ты копишь на жильё или машину, или если ты планируешь дать детям дорогое образование, или если хочешь выйти на пенсию раньше – что для тебя важнее: эта покупка или твои долгосрочные цели?

Опытные продавцы выработали набор подходов по убеждению покупателей – и если вы вдруг заметили, что продавец использует какую-то из этих тактик, то **будьте внимательны!**

1. Все уверения продавца про то, что нужно купить прямо сейчас, нужно игнорировать. Продавец прекрасно знает, что если вы выйдете из магазина – вы больше туда не придете. Поэтому и приходится продавцам врать, что завтра

цена на этот товар взлетит в разы или что вот эта конкретная модель осталась в единственном экземпляре, и вон тот человек вдалеке уже интересовался по поводу покупки именно этой вещи.

2. Игнорируйте методику продавца, направленную на убеждение на примере других покупателей. Примером могут служить автодилеры – почти везде, когда покупка совершена, по магазину летают воздушные шары и звучит радостная сирена.

3. Сразу обращайтесь внимание, если продавец настраивает вас против твоего спутника. «Твой друг не хочет, чтобы ты купил эту вещь, потому что ты будешь более крут. Твоя жена – да что она понимает...».

4. Смело говорите «нет», когда вам пытаются продать вещь, которая вам нужна, в комплекте с вещами, которые вам не нужны. Вам не нужны аксессуары, дополнительная платная гарантия, купон на покупку следующей модели и т.п.

5. Всегда помните и повторяйте: сколько бы времени продавец с вами ни провёл – вы ему ничего не должны. Вы можете встать и уйти без обязательств.

Результаты исследования

В Англии было проведено интересное исследование. Перед входом в супермаркет психологи интервьюировали женщин, задавая вопросы следующего характера: сколько денег вы собираетесь потратить; сколько времени провести; какие отделы посетить.

С позволения респондентов, к их одежде прикрепляли специальное устройство, которое фиксировало время их выхода из магазина. Выяснилось, что в среднем британки проводят в молле почти в два с половиной раза дольше, чем планировали, при этом тратят в три раза больше денег! А все почему? Потому, что товары фактически им были навязаны.

Отрываясь от суеты, попадая в мир без окон и дверей, мы оказываемся в королевстве цветных упаковок, витрин, ярких красок и позитивных слоганов. Этап первый – *отвлечение*. Итак, мы отвлекаемся от повседневных проблем и принимаем правила игры, позволяя всему окружающему привлекать наше внимание. Этап второй – *притяжение*. Мы уже достаточно расслабились, а это значит, что-то из того, что несколько минут назад радовало глаз, уже определенно просится в ручки. Этап третий – *погружение*.

Теперь общее настроение нас окончательно захватило, и мы делаем тоже, что и все – примеряем, рассматриваем, загружаем в корзину, словом – *потребляем*.

Чуканова Ю. Правила поведения в магазине или как не покупать лишнее / DEPILS.COM [Электронный ресурс]. – URL: <http://depils.com/pravila-povedeniya-v-magazine-ili-kak-ne-pokupat-lishnee/>

4.3. Резервы и сбережения: подходы к формированию

Мы стремимся обеспечить себе как можно более комфортную жизнь, т.е. нам постоянно приходится решать задачу по распределению имеющихся у нас денежных средств (дохода) между различными направлениями расходов. При этом мы должны учитывать два основных ограничения по общей величине расходов:

- она не должна превышать доход (максимум);
- она должна быть достаточной для здоровой и комфортной жизни (минимум).

У большинства людей в краткосрочной перспективе доход и дата его поступления неизменны. Поэтому решение этой задачи происходит в основном за счет управления расходами.

Основные направления расходов у разных семей похожи – всем приходится тратить деньги на:

- продукты питания,
- жилье,
- одежду и обувь,
- транспорт.

Но их содержание может быть различным – в зависимости от образа жизни и привычек потребления семьи.

Пример...

У семьи, живущей в арендованной квартире, в категории «жилье» большую часть составляет арендная плата, а у тех, кто живут в собственной квартире, оплачивают только услуги ЖКХ.

Некоторые категории расходов у разных семей отличаются.

Пример...

У Ольги и Андрея есть собака, поэтому они выделяют эту категорию среди своих расходов. У другой семьи нет собаки, но есть расходы на образование для ребенка.

Для управления расходами важно понимать, на что и как в действительности тратятся деньги. Недостаточно иметь примерное представление о своих расходах. Единственный способ узнать, куда уходят деньги – вести учет, фиксировать траты. **Способы ведения учета могут быть разными, главное, чтобы он был:**

- **информативным** (можно было анализировать и делать выводы);
- **подходящим вам** (удобным, быстрым и понятным);
- **сплошным и регулярным** (фиксировать нужно все расходы и постоянно).

Чтобы отслеживать траты было проще, необходимо сгруппировать отдельные расходы – в более крупные однородные по смыслу группы (категории), например продукты, ЖКХ, одежда и т.д., отражающие образ жизни конкретной семьи.

Пример...

Пусть Ольга и Андрей живут в арендованной квартире в пригороде. Андрей каждый день ездит на работу на автомобиле. А Ольга работает удаленно из дома, но раз в неделю приезжает в офис на электричке. У них есть породистая собака, которую часто приходится водить к ветеринару. Молодые люди надеются через несколько лет переехать в собственную квартиру, поэтому стараются не обрастать вещами, чтобы не усложнять переезд. Они много путешествуют – один раз в год они ездят за границу, а по праздникам ездят на автомобиле в один из городов России. Несколько раз в месяц встречаются с друзьями где-то в городе. Ольга и Андрей стараются поддерживать здоровый образ жизни, хронических болезней у них нет. Какие группы расходов Ольге и Андрею целесообразно выделять?

Варианты группировки расходов:

1. Объединять сходные по содержанию расходы – по направлению или объекту. *Например, можно отнести в одну группу расходы, связанные с покупкой и ремонтом одежды и обуви.*

2. Выделить расходы, отражающие особенности вашего потребления. *Если у вас есть дорогостоящее хобби, его стоит выделить в отдельную группу*

3. Группа должна быть весомой в денежном выражении. Расходы величинной менее 1-3% от общей суммы можно выделить в группу «Прочее (остальное)». *Если суммарные расходы группы «Прочее» составляют значительную долю от общих затрат, это может быть признаком того, что в нее попали важные статьи расходов, которые нужно вести отдельно.*

4. Групп не должно быть слишком много, иначе их будет сложно вести и неудобно анализировать. *5-10 групп будет достаточно.*

Когда есть информация о фактических расходах за несколько месяцев, легко заметить, что **деньги мы тратим по-разному**: одни расходы возникают каждый месяц, и их величина меняется, другие – раз в несколько месяцев.

Необходимо планировать расходы на будущее:

Шаг 1. Планирование текущих (постоянных) расходов, на основе фактических данных за предыдущие периоды. Сначала необходимо учитывать обязательные расходы, необходимые для поддержания комфортного уровня жизни.

1. Совершаются ежемесячно. Размер можно определить, исходя из средних значений за несколько предыдущих месяцев (питание, жилье, проезд, связь и интернет);

2. Совершаются раз в несколько месяцев. Самое необходимое учитывается в первую очередь (товары для дома; бытовая химия и т.д.; лекарства).

Затем планируются развлечения и другие текущие расходы, которые также важны для жизни, но не являются обязательными. Их величина зависит от сложившегося уровня потребления.

Шаг 2. Прогноз изменения расходов на планируемый период.

1. Конкретные суммы некоторых расходов предсказать бывает сложно. *Вы уже выбрали учебный курс и точно знаете его цену. Вы хотите купить туфли, но какие именно и где – пока не известно.*

2. Сумму можно прикинуть исходя из уровня цен, сложившегося его уровня потребления и имеющегося у вас ограничения на сумму покупки. *Так в магазинах, где вы покупаете обувь, туфли можно купить за 2000-4000 руб., но вы решили, что готовы потратить на них не больше 3000 руб.*

3. Расходы по статьям могут не только расти, но и снижаться. *Если вы планируете поехать в отпуск, то по статье «Отдых и развлечения» расходы вырастут, а вот расходы на продукты – сократятся.*

!!! Важно, чтобы запланированная **сумма расходов соответствовала** имеющимся у нас **финансовым ограничениям** (доходам), которых вы действительно будете придерживаться.

Если при планировании окажется, что на все запланированные расходы денег не хватает, придется расставить приоритеты – разделить их по группам и скорректировать план.

«Важность» расходов в большей мере зависит от их восприятия человеком. *В отличие от обычного человека, для страстного коллекционера покупка очередной статуэтки будет отнесена к обязательным расходам.*

Однако если через пару дней вы уже и не вспомните о покупке, вряд ли стоит тратить на нее деньги.

Шаг 3. Создание резерва на непредвиденные (чрезвычайные) расходы. Существуют ситуации и расходы, которые невозможно предугадать и спланировать заранее и нельзя отложить на будущее или отказаться – это непредвиденные (чрезвычайные) расходы. Точная сумма таких расходов неизвестна. Но мы можем отложить некоторую сумму – создать **резерв, неприкосновенный запас** (3-5% от общей величины расходов), например на покупку лекарств, срочное лечение зуба или ремонт стиральной машины. Естественно, крупную проблему, требующую очень больших трат, такой резерв полностью решить не может. Для этого используют страхование и финансовая «подушка безопасности». Но такой краткосрочный резерв необходим, чтобы уверенно себя чувствовать в неприятной ситуации и не влезать в долги.

Итак, мы составили план на основе фактических расходов, прогноза их изменения и с учетом резерва на непредвиденные обстоятельства. По ходу составления плана стоит **проверять**, отвечает ли он двум простым правилам:

1. **Общая сумма расходов за месяц не должна превышать величину дохода.** Если окажется, что на все денег не хватает, придется расставить приоритеты и менее важные и срочные расходы перенести на следующий период. Разумеется, это не относится к месяцам, на которые были ранее запланированы крупные расходы (например, отпуск) и отложены деньги.

2. **План должен быть реалистичным.** Не стоит снижать расходы, надеяться, что удастся потратить меньше. Лучше заложить чуть больше, чем вы реально рассчитываете потратить. Если вы надеетесь на дополнительные средства, но они не гарантированы (друг обещал вернуть долг и т.д.), изначально стоит планировать расходы для ситуации, когда этих денег вы не получите. Если надежды все-таки сбудутся, то потратить их всегда успеете.

На первых порах придерживаться плана и не тратить резерв может быть довольно непросто. Нужно воспитывать в себе эту привычку. Однако реальность такова, что факт никогда не совпадает с планом на 100% по разным причинам (не всегда расходы были учтены, спонтанная покупка, жизненные обстоятельства и т.п.).

Что делать в этих случаях?

1. **Отклонения от плана незначительны?** Нужно слегка урезать расходы

2. **Большие расхождения?** Есть риск, что вы не сможете совершить обязательные платежи или купить что-то действительно нужное и срочное. Главное – вовремя отследить такой момент и пересмотреть план.

!!! Важно анализировать план и учитывать свои ошибки при составлении следующего, а также корректировать план и свои расходы в соответствии с новыми обстоятельствами.

Если денег не хватает, придется **перераспределить средства** между потребностями.

- Пересмотреть приоритеты, отложить часть расходов на более поздний период.

- Найти способ уменьшить текущие расходы.

Если денег не хватает постоянно экономией / оптимизацией отдельных статей / групп расходов можно преодолеть только временную нехватку средств.

В случаях, когда денег не хватает постоянно, следует:

искать пути увеличения дохода;

менять свои привычки потребления в целом – научиться жить по средствам.

Изменить привычки потребления – значит:

- **отказаться** от излишних необязательных трат (например, пятой пары обуви на один сезон);

- **снизить** класс потребления (перейти на более дешевые марки);

- **выбирать** время и место покупок (сезонные распродажи, магазины с меньшей наценкой, скидки);

- **отказаться** от регулярных крупных, но необязательных трат (дорогие увлечения).

Требуется управление не только расходами, но и доходами. Возможность совершить те или иные расходы в конкретный момент времени зависит от наличия денег. Поэтому важная часть управления финансами – перераспределение полученного дохода во времени, т.е. создание **резервов и сбережений**.

Если полностью тратить доход на текущие расходы, может возникнуть ситуация, когда этих доходов окажется недостаточно.

!!! ДОХОДЫ - РАСХОДЫ = - РАЗРЫВ (ДЕФИЦИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ)

Нехватка денег на необходимые расходы в конкретный момент может повлечь цепочку неэффективных трат и усугубить ситуацию (например, дополнительные расходы на заем, взятый на погашение дефицита денежных средств).

!!! Учет и контроль поступающих доходов и совершаемых расходов помогает вовремя обнаружить дефицит денежных средств.

ЗАДАНИЕ 1

Сергей работает мастером по установке и обслуживанию кондиционеров. Установка одного кондиционера стоит 6000 руб.

Проблема: в бюджете Сергея возникает разрыв.

Доходы в месяц:

– за май-сентябрь (5 месяцев) – **60 000 руб.**

– за остальные 7 месяцев – **30 000 руб.**

Расходы в месяц – 35 000 руб.

1. Обязательно ли ему искать другую работу или есть возможность остаться на текущей работе и устранить разрыв в своем бюджете (можно остаться)
2. Сколько денег нужно накопить Сергею, чтобы устранить разрыв?
3. Сможет ли Сергей накопить нужную сумму, откладывая деньги в период с мая по сентябрь?

Разрывы «доходы-расходы»:

1. **Прогнозируемые.** Из-за постоянно меняющегося, нерегулярного дохода (можно заранее оценить и подготовиться к нему).

2. **Непрогнозируемые.** Из-за внезапного события, которое привело к снижению дохода или росту расходов (болезнь, поломка техники и т.д.).

!!! Во всех этих ситуациях преодолеть возникший разрыв «доходы-расходы» помогут РЕЗЕРВ

В случаях непрогнозируемого изменения бюджета могут помочь **накопленные резервы – финансовая «подушка безопасности».**

!!! ДОХОДЫ + РЕЗЕРВЫ = РАСХОДЫ

Резервы создают в относительно благополучное время специально для того, чтобы «подушка безопасности сработала», когда необходимые расходы не получается покрыть за счет регулярных доходов из-за того, что утрачен источник дохода.

!!! Рекомендуемый размер РЕЗЕРВА «подушки безопасности» – сумма регулярных расходов за три месяца (именно в течение такого срока квалифицированные работники обычно находят новую работу).

ЗАДАНИЕ 2

Напомним, что в течение 5 месяцев в году Сергей зарабатывает по 60000 руб. в месяц. Его регулярные расходы составляют 35000 руб. И теперь он дополнительно откладывает с мая по сентябрь каждый месяц 7000 руб. для покрытия обнаруженного разрыва в бюджете.

1. Сможет ли Сергей за период с мая по сентябрь **сформировать «подушку безопасности»** в рекомендуемом размере, если будет откладывать для этого **все оставшиеся свободные средства** от своего дохода?

2. В декабре Сергей залил свою квартиру и квартиру соседей. Для срочного ремонта и возмещения ущерба, нанесенного соседям, **ему срочно потребовалось 70 000 руб.**

Спасет ли Сергея «подушка безопасности», сформированная в период с мая по сентябрь?

У каждого человека возникают планы, на реализацию которых невозможно или крайне **сложно выделить средства единовременно и в полном объеме** из своих доходов за месяц: ремонт квартиры/машины; отпуск на море; уплата налогов; свадьба и рождение ребенка; получение образования.

Во всех этих случаях в качестве необходимых денежных средств могут выступить сбережения.

!!! Начинать сберегать на запланированные крупные расходы следует только после формирования «подушки безопасности».

Стратегия постоянного поиска менее важных расходов, от которых можно временно отказаться в пользу сбережений, не слишком удобна и эффективна. Внедрить в управление личными финансами сбережение на постоянной основе позволяет **концентрация «сначала заплати себе»**. Она предполагает рассматривать накопления как обязательные текущие расходы, которые необходимо включать в свой бюджет.

!!! ДОХОДЫ = СБЕРЕЖЕНИЯ + РАСХОДЫ

Наиболее простое определение термина «сбережения» дано Дэвидом Полфреманом и Филиппом Фордом, которое означает «воздержание от затрат».

!!! Экономисты определяют **сбережения** как ту часть дохода, которая:

- 1) остаётся после уплаты налогов;
- 2) не используется на текущее потребление;
- 3) накапливается для достижения определенных финансовых целей в будущем.

Сохранение, пусть и небольшой части дохода, для достижения поставленных вами финансовых целей в будущем должно стать финансовой привычкой. Эксперты рекомендуют откладывать не менее 10% своего ежемесячного дохода.

Любое домохозяйство имеет два варианта распорядиться своими после-налоговыми доходами – направить на текущее потребление или на сбережение (например, на открытие банковских вкладов, покупку накопительных страховых полисов и других финансовых инструментов).

Выделяют следующие основные формы сбережений:

- ✓ покупка драгоценных металлов или камней (ювелирные изделия);
- ✓ покупка имущества и вещей, имеющих небольшой, но постоянный спрос;
- ✓ покупка долговых обязательств;
- ✓ покупка ценных бумаг, имеющих постоянный спрос;
- ✓ покупка иностранной валюты;
- ✓ хранение валюты РФ дома в виде наличных денежных знаков;
- ✓ хранение валюты РФ в банке в виде безналичных денежных средств.

Сбережения в денежной форме не требуют от человека особых знаний, поэтому они более доступны лицам, желающим создавать сбережения. При этом хранящиеся таким образом деньги не приносят дополнительного дохода и, более того, могут быть утрачены в связи с противоправными действиями третьих лиц, кроме того, деньги обесцениваются в результате инфляции. В связи с этим вклады в банки и другие организованные формы сбережений являются более привлекательными для тех, кто желает получить дополнительный доход. Поэтому владельцу сбережений необходимо выбрать форму сбережений, используя те или иные критерии.

Критерии выбора формы сбережений

Ликвидность представляет собой легкость, с которой можно перевести сбережения в наличные деньги с тем, чтобы их тратить.

Безопасность означает возможность в будущем получить свои средства обратно.

Норма дохода выступает основным стимулом при выборе формы, которая будет использована для хранения сбережений, а особенно когда рассматривается возможность хранить их в каком-нибудь банке.

Понятие, способы и формы сбережений // <http://newinspire.ru/> [Электронный ресурс]. – URL: <http://newinspire.ru/leksii-po-ekonomicheskomu-rostu/ponyatie-sposobi-i-formi-sberezheniy-2642>

Между безопасностью, нормой дохода и ликвидностью существует взаимозависимость. Средства сбережений с высокой степенью риска должны обеспечить высокую норму дохода для того, чтобы привлечь деньги, и, естественно, высокая норма дохода должна также компенсировать уменьшение ликвидности. Но следует заметить, что предлагаемая высокая норма дохода не всегда будет фактически достигнута.

С другой стороны, решение обеспечить реальный прирост сбережений ставит в зависимость норму дохода сбережений от уровня инфляции. Следовательно, вкладчик должен идти на уступку в ограничении ликвидности своих сбережений и на принятие существующей нормы риска. Увеличение срока хранения сбережений должно приводить, соответственно, к увеличению нормы дохода, так как увеличение срока пропорционально уменьшает ликвидность и безопасность сбережений.

Вопросы для обсуждения

1. В чем состоит необходимость постановки финансовых целей?
2. Проанализируйте особенности постановки краткосрочных и среднесрочных целей.
3. Применима ли технология SMART для постановки долгосрочных финансовых целей? Почему?
4. Согласны ли вы с утверждением о том, что «окончательное принятие потребительского решения происходит под воздействием множества факторов». Дайте аргументированный ответ.
5. Проанализируйте особенности эффектов дохода и замещения.
6. Объясните, почему эффект Веблена часто сравнивают с эффектом сноба, а иногда и вовсе считают одним и тем же явлением.
7. Назовите причины возникновения эффекта присоединения к большинству.
8. «Чтобы удовлетворять потребности наилучшим возможным образом, нужно управлять своими расходами». Согласны ли вы с этим мнением? Дайте аргументированный ответ.
9. Объясните, для чего человеку нужны сбережения.
10. В чем состоит отличие резервов и сбережений?

Тестовые задания

1. Постановка личных финансовых целей позволяет достигать задуманного:
 - 1) без затрат ресурсов;
 - 2) без процентов и переплат;
 - 3) более быстрыми темпами с минимальными затратами
 - 4) все предыдущие ответы верны;
 - 5) нет верного ответа.

2. Чтобы правильно поставить финансовую цель, важно придерживаться следующих правил:

- 1) Не ставьте слишком много целей.
- 2) Долгосрочных целей должно быть в несколько раз меньше краткосрочных.
- 3) Делите долгосрочные цели на среднесрочные и краткосрочные.
- 4) Не бойтесь стремиться к достижению цели, если первоначальная сумма меньше планируемой.
- 5) все предыдущие ответы верны.

3. Технология постановки финансовых целей SMART применима для определения:

- 1) краткосрочных финансовых целей;
- 2) среднесрочных финансовых целей;
- 3) долгосрочных финансовых целей;
- 4) верны ответы 1 и 2;
- 5) все предыдущие ответы верны.

4. Грамотно определенная финансовая цель должна соответствовать следующим критериям:

- 1) быть конкретной, измеримой, желаемой, долгосрочной и определенной в денежном выражении;
- 2) быть корректной, качественной, достижимой, значимой и определенной в денежном выражении;
- 3) быть конкретной, измеримой, достижимой, значимой и определенной во времени;
- 4) быть краткосрочной, количественно определимой, стратегической, значимой и определенной во времени;
- 5) нет верного ответа.

5. Согласно эффекту дохода, снижение цены на один из товаров, формирующих потребительскую корзину покупателя, может привести...

- 1) к падению спроса на него при условии сохранения дохода на прежнем уровне;
- 2) к росту спроса на него при условии сохранения дохода на прежнем уровне;
- 3) к росту спроса на него при условии роста уровня дохода;
- 4) к росту уровня цен при условии роста уровня дохода;
- 5) нет верного ответа.

6. Эффект Гиффена характеризует...

- 1) реакцию потребителей на политическую и экономическую ситуацию в стране;
- 2) при росте стоимости благ спрос на них увеличивается;
- 3) социальное понятие как мода;
- 4) потребление во имя статуса.

7. Эффект Веблена предполагает...

- 1) реакцию потребителей на политическую и экономическую ситуацию в стране;
- 2) при росте стоимости благ спрос на них увеличивается;
- 3) социальное понятие как мода;
- 4) потребление во имя статуса.

8. Эффект присоединения к большинству вызывается...

- 1) реакцией потребителей на политическую и экономическую ситуацию в стране;
- 2) при росте стоимости благ спрос на них увеличивается;
- 3) социальным понятием как мода;
- 4) потреблением во имя статуса.

9. Эффект сноба объясняет...

- 1) реакцию потребителей на политическую и экономическую ситуацию в стране;
- 2) при росте стоимости благ спрос на них увеличивается;
- 3) социальное понятие как мода;
- 4) потребление во имя статуса.

10. Эксперты рекомендуют начинать сберегать на запланированные крупные покупки:

- 1) до формирования резервов;
- 2) до получения доходов;
- 3) после формирования резервов;
- 4) после повышения уровня дохода.

ГЛАВА 5. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

5.1. Организация процесса и этапы личного финансового планирования

Обоснованное выделение категории личных финансов и ее направленность на покрытие потребностей людей дает основания для представления понятия, отражающего **сущность** личных финансов.

!!! Личное финансовое планирование (ЛФП) – это процесс по формированию и использованию финансовых ресурсов, денежных доходов и накоплений, находящихся в распоряжении отдельных лиц, посредством которого реализуется удовлетворение спектра личных потребностей.

Ответственным за процесс финансового планирования могут быть разные люди – все зависит от того, сам ли человек занимается планированием или привлекает финансового консультанта.

Планирование – самый короткий путь к достижению поставленных целей в любой сфере жизни человека. Оно помогает не только формировать капитал, но и держать проактивную позицию во всех вопросах, связанных с управлением доходами и расходами. Личное финансовое планирование позволяет быть хозяином собственной жизни, чувствовать уверенность в завтрашнем дне.

Процесс личного финансового планирования, имеющий направленность на достижение определенного результата, цели, принципиально не отличается от процессов корпоративного и даже государственного планирования.

Важное значение имеет последовательный и динамический характер ЛФП, определяемый финансовыми целями отдельных людей. Достижение финансовых целей выступают конечными результатами процесса ЛФП.

Системный подход к организации процесса личного финансового планирования позволяет создать алгоритм, включающий последовательность действий субъекта при реализации широкого спектра финансовых решений – от потребительских до инвестиционных.

1. Определение фазы жизненного цикла.

Выделяют четыре фазы жизненного цикла семьи: «формирование», «развитие», «зрелость», «старость».

Первая фаза – «формирование» – длится с момента получения первого дохода до момента вступления в брак (при желании) или рождения ребенка.

Данная фаза – эффективное начало для накопления средств для стадии «развития», а также для формирования накоплений для стадии «старость». Это эффективный этап для накопления как финансового, так и человеческого капитала, интеллектуального, физического, эмоционального, духовного и социального.

Вторая фаза – «развитие» – длится с момента рождения в семье ребенка до его поступления в университет.

Данная стадия связана с наибольшими расходами, которые близки друг к другу: расходы на детей, расширение жилой площади, приобретение автомобиля, возможно, плата за обучение детей, затраты на саморазвитие, финансовая поддержка родителей. Важными составляющими на этой фазе являются наличие некоторых накоплений, стабильность, постоянность, разумное планирование доходов семьи.

На данном этапе семья также может получить дополнительный доход от разных преференций. Если в семье не слишком высокий доход и есть дети, она может претендовать на стандартные налоговые вычеты. Кроме того, этап «развитие» связан с карьерным ростом и, как следствие, ростом доходов в семье, поэтому планирование карьеры становится важным процессом. При этом гораздо лучше, если все основное образование будет получено на этапе «формирование», т.к. это оптимизирует строку расходов. Однако инвестиции в образование в целях повышения квалификации необходимы. Они должны быть сбалансированы в отношении «рост доходов/рост расходов». В этот период необходимо уделять внимание также и страховому плану. Данный факт объясняется тем, что в период высоких расходов на финансовые цели, когда все благополучие семьи зависит от регулярности доходов и грамотно спланированных расходов, непредвиденные траты в связи с чрезвычайными обстоятельствами (потеря работы, утрата имущества, потеря трудоспособности членов семьи и т.д.) могут серьезно подорвать финансовое благополучие семьи.

Третья фаза – «зрелость» – начинается с момента поступления ребенка в университет до выхода на пенсию одного из членов семьи.

Данная стадия связана с реализацией таких целей, как обеспечение успешного выхода на пенсию, а также прекращение или минимизация трудовой деятельности. Данная стадия объясняется полной самостоятельностью детей в отношении собственных расходов и, возможно, помощью родителям – пенсионерам. На этапе «зрелость» размер расходов на финансовые цели может оставаться столь же высоким, как и на этапе «развитие», однако отчисления на будущую пенсию будут на этом этапе весьма значительными и будут составлять основную долю расходов. Это логично, т.к. именно на этапе «зрелость» единственной крупной финансовой целью будущего остается собственное пенсионное обеспечение. Важным аспектом данного этапа является погашение имеющихся задолженностей до этапа «зрелость», чтобы исключить риск невыплат. На данном этапе обычно происходит переход к консервативным инвестиционным инструментам.

Четвертая фаза – «старость», также данный этап называют «пассивный доход», «пенсия», начинается с выходом на пенсию одного из членов семьи и продолжается до смерти обоих членов семьи.

Данная стадия, также как и этап «формирование», непредсказуема с точки зрения продолжительности. На этом этапе у семьи уже должен быть накоплен необходимый капитал, поэтому важно разумно расходовать его с учетом того, что продолжительность этапа «старость» заранее не известна.

2. Постановка личных финансовых целей (ЛФЦ) и их ранжирование по степени приоритетности для конкретного периода жизни человека.

Процесс постановки финансовых целей был рассмотрен в Главе 4. Сложность постановки целевых установок определяется их подверженностью волатильности предпочтений (как циклической, так и межвременной).

3. Формирования плана действий, направленных на достижение финансовых целей.

План действий закрепляет избранные цели и предваряет поиск источников их финансирования. Реализации этого этапа предшествует сбор и анализ информации о текущем финансовом состоянии людьми и оценка перспективных источников доходов.

Функции семейных финансов:

- 1) обеспечивают *текущую жизнь* семьи в финансовом плане;
- 2) устанавливают *границы для планирования* финансовых целей;
- 3) обеспечивают тот или иной уровень *защиты от финансовых рисков*;
- 4) обеспечивают тот или иной уровень *финансовой независимости*;
- 5) формируют *наследство* для следующего поколения.

4. Принятие финансовых решений об источниках финансирования поставленных целей, включая решения о привлечении заемных средств.

Анализ доходов и расходов, тесно связан с порядком отнесения текущих и будущих приобретений к активам или пассивам с той точки зрения, что одним из классификаторов определения актива или пассива в личных финансах является источник доходов или расходов. В связи с данным делением различные инструменты могут иметь двойственную природу в зависимости от способа использования приобретения.

!!! Под **активами** понимают имеющиеся у вас ценности долгосрочного характера: квартиру, дачу, машину, дорогостоящие вещи (электроника, бытовая техника, мебель, ювелирные изделия и т.п.), инвестиционные вложения, а также имеющиеся наличные и безналичные денежные средства.

Некоторые из активов приносят вам доход. Прежде всего, это финансовые инструменты инвестиционного характера – депозиты, ценные бумаги, доли в бизнесе (хотя в определенных случаях они могут приносить и убытки). Можно получать доход и от сдачи в аренду квартиры, дачи, реже – автомобиля или другого имущества.

Некоторые активы, напротив, требуют постоянных расходов, даже если они куплены не в кредит: это жилье (коммунальные платежи, налоги, ремонт), автомобиль (бензин, ремонт, страховка, налоги), мобильный телефон (абонентская плата). Наконец, есть активы, которые не приносят доходов, но и по большей части не требуют расходов, такие как мебель, бытовая техника или ювелирные изделия (за исключением иногда возникающей необходимости ремонта).

!!! Под **пассивами** понимают ваши долги и обязательства, прежде всего займы и кредиты, которые надо отдавать с процентами.

Разница между активами и пассивами может быть проиллюстрирована следующим образом:

– Деньги могут являться активом в том случае, если они хранятся на расчетном счете или вкладе, по которому начисляются проценты. Однако, если они хранятся на счете, за обслуживание которого вы платите и при этом данная сумма не перекрывается дополнительными поступлениями (начислениями процентов), то в данном случае деньги целесообразно отнести к пассивной статье личного бюджета.

– Недвижимость при сдаче в аренду или продаже с положительной доходностью относят к активам, при этом, если недвижимость используется для личных целей, ее обслуживание приводит только к расходу, и, соответственно, это является пассивом.

– Автомобиль при извлечении из него заработка (бизнес-цели) – **актив**, личные нужды – **пассив**.

5. Периодический мониторинг актуальности целей и адекватности принятых решений в меняющихся условиях. Корректировка плана в случае, если его реализация не приносит ожидаемого результата.

Контроль за ходом реализации принятых решений является неотъемлемым этапом процесса личного финансового планирования, поскольку позволяет людям при необходимости своевременно откорректировать план при изменении потребительских предпочтений.

Мониторинг этапов персонального финансового планирования определяется жизненным циклом этого процесса. Цикл персонального финансового планирования представляет собой совокупность этапов его алгоритма, которые обуславливаются сменой потребительских приоритетов людей в разные периоды их жизни или могут быть обусловлены существенными событиями в жизни каждого человека. Так, на раннем этапе жизни актуальным для большинства людей является получение образования, в зрелый период семейной жизни важно учитывать расходы, связанные с рождением и воспитанием детей, а в старшем возрасте происходит концентрация усилий на пенсионном планировании и формировании наследства.

6. Достижение личной финансовой цели.

Необходимость личного финансового планирования основывается на принятии финансовых решений по широкому спектру направлений, в частности касающихся выбора между текущим и отложенным потреблением; формирования целевых резервов для оплаты образования младших членов семьи; содержания иждивенцев; сбережения средств для собственного пенсионного обеспечения.

Личное финансовое планирование следует рассматривать не как совокупность разрозненных и изолированных финансовых решений отдельных лиц, а в качестве единого процесса взвешенных и согласованных действий по поиску источников формирования доходов, а также по выбору направлений и определению объемов их использования.

Ранжируя потребности по значимости, люди приходят к выводу о характере своих потребностей: потребность существования и потребность достижения. При условии, что потребности существования удовлетворены, люди принимают следующие решения – об удовлетворении потребностей достижения.

Таким образом, алгоритм имеет замкнутый контур, то есть процесс ЛФП цикличен, иначе говоря, по достижении одной цели (например, покупка квартиры), люди уже озадачены следующей – приобретение или смена автомобиля. Более того, очередная цель формируется уже в период, когда предыдущая еще не достигнута: люди склонны наращивать свое потребление темпами более высокими, чем растет их доход, привлекая кредитные средства, но только в условиях, когда они испытывают уверенность в стабильности завтрашней конъюнктуры.

Решения, принимаемые в процессе личного финансового планирования, с одной стороны, являются самостоятельными и иницируются самими людьми. С другой стороны, они тесно взаимосвязаны между собой и обуславливают необходимость согласованности с условиями внешней конъюнктуры.

Например, решения, связанные с формированием сбережений сопряжены с инфляционными ожиданиями, денежно-кредитной политикой государства и затрагивают сферу текущего потребления людей, вызывая потребность в коррекции уже принятых финансовых решений.

В рамках анализа процесса личного финансового планирования, его этапов, состава и структуры, представляется целесообразным рассмотреть **экономическую цель личного финансового планирования**, поскольку иницирование этого процесса и его реализация определяются сознательными действиями человека.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что 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.

!!! Личный финансовый план – это план действий по достижению желаемых финансовых целей.
--

Отсутствие личного плана – огромный риск. Каждый человек имеет индивидуальные черты характера, однако для каждого имеет смысл разработать его собственный финансовый план, при реализации которого финансовые риски заметно снизятся.

Важным этапом формирования финансового плана является составление личного бюджета. Любой бюджет – конкретного человека, семьи, предприятия или государства – это система записей о доходах и расходах, а именно – план доходов и расходов на определенный период, а также информация о фактических доходах и расходах, то есть об исполнении бюджета.

!!! Личный бюджет – это персональный план доходов и расходов на определенный период – месяц, квартал, год.

Личный бюджет необходим для грамотного управления своими финансами. Нам часто встречаются высказывания: «Я уже пытался вести свой бюджет, и никакого эффекта», «Я хорошо зарабатываю, а вести учет мне некогда», «В моих неудачах повинен не я, а обстоятельства или другие люди». Согласно исследованию, которое проводилось финансовыми аналитиками, у среднестатистического россиянина ежемесячно 20% личного бюджета тратится в никуда. Ввиду экономической нестабильности в стране на фоне пандемии актуальность планирования личного бюджета важна как никогда. И даже простейшее действие – контроль входящих и исходящих денежных средств – может дать потрясающие результаты.

С помощью планирования личного бюджета можно предусмотреть величину доходов, сколько средств будет потрачено, а самое главное – сколько денег останется для того, чтобы создать накопления и инвестиции, либо совершить какие-то крупные покупки.

Наличие личного бюджета помогает управлять своими финансами таким образом, чтобы двигаться к достижению своих финансовых целей и реализации планов. Человек начнет руководствоваться четким планом действий, а не интуицией. Это будет помогать как при принятии серьезных финансовых решений, так и при расстановке приоритетов в личных ежедневных тратах.

Учитывая тот факт, что бюджет – это система записей о доходах и расходах, определим, что можно считать доходами и расходами для целей ведения своего бюджета и финансового планирования, а также выбрать подходящую для себя классификацию (Главы 2, 3, 4).

Разумеется, при разработке своей системы ведения личного бюджета вы имеете достаточно большую степень свободы, здесь нет, и не может быть «абсолютно правильной» и единой для всех классификации. Понятен общий принцип: классификация должна быть удобной для анализа, не слишком дробной и не слишком укрупненной. Если делить все расходы на «еду», «одежду» и «прочее», то в разделе «прочее» у вас окажется 80% расходов, и вы не сможете извлечь из этой информации ничего полезного. Если, наоборот, вы введете несколько десятков категорий и вместо «еды» будете отдельно учитывать расходы на хлеб, молоко, мороженое, фрукты, овощи, сок, кофе, чай и т.п., то велика

вероятность проявлять внимание к мелочам, забывать о главном, основном. Каждая отдельная статья расходов будет очень незначительна, и вам будет казаться, что ни на одной из них сэкономить невозможно.

Впрочем, более подробный анализ все-таки может быть полезен, – например, если вы обнаружите, что в какой-либо из крупных категорий у вас расходы достаточно велики, и захотите более детально разобраться, на что именно вы тратите.

Но есть масса частных вопросов, оставляющих простор для индивидуальных решений: не слишком ли крупная статья «Досуг и развлечения», если в нее попадают и чашка кофе в кофейне, и поход в кино, и ресторан, и шашлыки в лесу, и отпуск на море? Не надо ли разбить ее помельче? Если семья купила квартиру – это отдельная статья расходов или часть статьи «Жилье»? А если дачу?

Каждый человек отвечает для себя сам на все эти вопросы. Не исключено, что ту категоризацию расходов, которую вы для себя сделаете в начале планирования, вы в дальнейшем будете исправлять и уточнять по мере лучшего понимания своего бюджета. Но, во всяком случае, для регулярной записи расходов обычно используется именно такой тип классификации расходов – по направлениям.

Преимущества ведения бюджета

- ✓ получаем достоверную информацию о своих доходах и расходах;
- ✓ повышаем свою финансовую дисциплину;
- ✓ понимаем, на что тратятся деньги и как можно уменьшить расходы;
- ✓ страхуемся от неоправданных кредитов и от попадания в долговую яму;
- ✓ можем ставить перед собой финансовые цели и достигать их.

Если вы начали записывать свои доходы и расходы и продержались хотя бы месяц, а лучше – несколько месяцев, то можно начать первичный анализ результатов. При суммировании всех записей о расходах и всех записей о доходах за месяц вы получите один из трех результатов:

!!! 1) расходы < доходы = профицит бюджета

Если вы хотите добиться роста вашего благосостояния, необходимо следить за тем, чтобы доходы превышали расходы. Если пока не получается больше зарабатывать, необходимо постараться меньше тратить.

!!! 2) расходы > доходы = дефицит бюджета

Дефицит бюджета сам по себе никак не является идеалом: если вы тратите больше, чем зарабатываете или получаете из иных источников, значит, вы либо живете в долг, либо проедаете ранее накопленные сбережения.

Дефицит бюджета опасен тогда, когда он устойчив. Если вы месяц за месяцем и год за годом тратите больше, чем зарабатываете, рано или поздно ваши сбережения (или полученное когда-то наследство) закончатся. Но если вы долго копили деньги на крупную покупку (тот же автомобиль), а потом приобрели его за

счет своих сбережений, у вас может оказаться формально дефицитным и месяц, когда вы его покупали, и даже целый год, но ничего страшного в этом не будет.

Более тревожно, если бездефицитность обеспечивается постоянным ростом долгов, но это уже выявляется не простым сравнением суммы доходов и расходов за период, а анализом структуры доходов (какую часть из них составили заемные средства) и пассивов (увеличился ли объем задолженности).

!!! 3) расходы = доходы = сбалансированность бюджета

Наилучший вариант для личного или семейного бюджета. Избыточные доходы желательно превращать в сбережения и инвестиции, то есть тратить на приобретение финансовых инструментов или иных приносящих доход активов.

Главные ошибки управления личными финансами:

- 1) Отказ от ведения личного бюджета.
- 2) Отказ от формирования резервов.
- 3) Отказ от постановки долгосрочных финансовых целей.
- 4) Вера рейтингам и прогнозам.
- 5) Инвестирование, ориентированное на высокую доходность и без учета рисков.

Большинство людей, которые ранее не занимались ведением личного бюджета, думают, что это трудоемкий процесс, который требует бухгалтерских знаний, компетентности и больших временных затрат. Однако это далеко не так. Все, что необходимо человеку, который решил начать вести личный бюджет, – желание и самодисциплина. Данный навык требует времени, чтобы основательно закрепиться в сознании человека и сделаться его привычкой. Поэтому нужно быть внутренне готовым к ежедневному заполнению отчета.

Выбор оптимального варианта всегда остается за каждым человеком, какой вариант использовать – бумажный или цифровой, электронный. Но какой бы способ ведения отчета человек ни выбрал, важно понимать, что он составляется для себя, чтобы видеть, куда и на что тратятся деньги. Учет необходим для того, чтобы понимать, какая сумма и откуда поступает, сколько денег имеется в вашем распоряжении на ближайший месяц.

5.2. Методы ведения личного бюджета

Рассмотрим **методы** ведения личного бюджета, которые помогут каждому человеку, решившему всерьез подойти к вопросу управления личным бюджетом, начать действовать.

1. Метод «Блокнот и ручка». Всегда носите их с собой. Ежедневно заносите в него все движения денежных средств.

Первую неделю продолжайте тратить столько же, сколько было до того, как вы приняли решение начать контролировать свои финансовые потоки. Это необходимо для того, чтобы вы наглядно поняли, куда уходят ваши деньги.

Спустя неделю проанализируйте список. Посмотрите, есть ли покупки, которые были сделаны на фоне эмоционального всплеска, связанные с личными желаниями (пирожное-мороженое), брендовыми вещами. Продолжайте подводить итог каждый день на протяжении следующего месяца. С одной стороны, это поможет выработать привычку вести контроль, а с другой – увидеть, сколько денег тратится на ненужные вещи. Так, например, поход в кафе с подругой выпить чай-кофе во время обеденного перерыва может обойтись в серьезную сумму. Допустим, чашка кофе стоит 150 руб., в месяц это более трех тысяч рублей, а в год – уже 36 тыс. руб. Таким же образом продолжайте анализировать свои расходы по степени важности, чтобы в следующий месяц обойтись без них.

2. Метод «6 кувшинов». Подсчитайте, сколько денежных средств вы получаете в месяц. Приготовьте шесть конвертов, в каждый из них будет откладываться сумма на определенные нужды:

- ✓ конверт «фонд финансовой независимости». В него необходимо вносить 10% от своего ежемесячного дохода. Это те деньги, которые позволят спокойно жить в тот момент, когда, например, наступит пенсионный возраст, когда не будет активного дохода. Этот конверт используется только для инвестиционных вложений и формирования пассивного дохода. Деньги из этого конверта нельзя брать никогда;
- ✓ конверт «счет долгосрочных сбережений». Это счет, который можно открыть в банке на определенный срок, под процент (10% дохода). Снимать деньги можно только в случае острой необходимости;
- ✓ конверт «фонд образования». Поскольку образование выступает достаточно дорогой строкой расходов, особенно если планируется получение качественного образования детей за рубежом, то также 10% ежемесячного дохода откладывается на свое развитие или учебу;
- ✓ конверт «фонд повседневных расходов». Это 55% ежемесячного дохода. Включает покупку продуктов, одежды, оплата ЖКХ, детского сада/школы и другие обязательные расходы;
- ✓ конверт «фонд удовольствий». На него выделяется 10% от общего дохода. В кувшин входят развлечения, посещение спа-салонов, путешествия, рестораны;
- ✓ конверт «фонд благотворительности» – 5% ежемесячного бюджета, которые выделяются на благотворительные цели.

3. Метод «4 конвертов».

На первом этапе подсчитывается ежемесячный доход. Далее необходимо отложить 10% в счет финансовой свободы. Для этих целей можно открыть счет в банке или инвестиционный счет.

На втором этапе делается подсчет всех предстоящих обязательных платежей (ЖКХ, сотовая связь и т.п.).

На третьем этапе оставшуюся сумму необходимо разделить на пять конвертов в равных частях. Один конверт – одна неделя. Не брать деньги из следующего конверта до тех пор, пока не наступил понедельник. Этот метод писан на множестве сайтов в интернете³¹.

4. Метод «50/30/20»:

50% – расходы первой необходимости: аренда жилья, ипотека, коммунальные платежи, питание, проезд, медицинское обслуживание.

30% – затраты на развлечения и отдых, покупка одежды и других вещей, не являющихся первой необходимостью.

20% – сбережения, инвестиции.

Необходимо ежедневно фиксировать все траты, включая незначительные. Через 2-3 месяца применения правила 50/30/20 вы увидите, какие затраты лучше сократить или исключить. Далее вы сможете планировать крупные расходы заранее, разбив суммы на несколько месяцев. Тогда такие затраты, как, например, годовое КАСКО на ваш автомобиль, будут менее чувствительны для бюджета.

5. Использование электронных таблиц (Excel, Google-таблицы). Данный метод похож на первый. Данные заносятся один раз, а в последующие месяцы просто подставляются новые значения. В эти таблицы формулы уже встроены. Примером может служить шаблон для управления личным бюджетом для Google-таблицы «Gbudget».

Мы намеренно не публикуем скриншоты и не показываем разные варианты аналитики в Excel, потому что это на 100% тот момент, когда каждый должен сделать таблицу под себя. Кто пытался скачивать из интернета готовые варианты Excel-калькуляторов, знают, что больше времени уходит на то, чтобы разобраться в чужой логике и понять, как работает та или иная формула. Поэтому самый верный вариант, если вас привлекает Excel, – начать строить свою аналитику с нуля, постепенно осваивая новые формулы и приемы. На выходе получите калькулятор, полностью отвечающий именно вашим аналитическим задачам. Все получится, главное – захотеть.

Чтобы научиться управлять своими расходами, необходимо понять, куда тратятся деньги. Поэтому начинать разработку **стратегии контроля и управления над собственными расходами** следует с качественного, глубокого анализа всех статей расходов.

1. При составлении списка расходов необходимо детально прописывать все расходы, даже самые мелкие, из которых в итоге формируется достаточно крупная сумма. Например, строка расходов продукты питания – 5 тыс. руб. Такое описание неверно, так как под продуктами скрываются кока-кола, жвачки, шоколадки, булочки. Записывание подобных мелочей не только дисциплинирует, но и заставляет лишний раз задуматься, когда вновь возникнет желание купить продукты.

³¹ Правило 4 конвертов – способ распределения финансов / Ранняя пенсия [Электронный ресурс]. – URL: <https://retireearly.ru/family-finances/personal-money/pravilo-4-konvertov>

2. Когда есть понимание, куда тратятся деньги по всем основным статьям расходов, можно начинать составление личного финансового плана. Данный план помогает рассчитать реальные нужды и будущие события, которые требуют финансовых вложений: ремонт, оплата курсов, обучение за рубежом, день рождения друга, оплата кредита, выплата налога в конце отчетного периода. Он включает в себя три критерия:

– формирование **резервов** («подушки безопасности»). Важно заранее позаботиться о том, чтобы было легче проживать сложные отрезки времени, хотя бы материально. Расчет «подушки безопасности» производится так: сумма расходов за месяц умножается на шесть. Полученная сумма станет тем резервом, который позволит перекрыть все расходы на тот случай, если, например, человек лишится работы;

– определение **долгосрочных финансовых целей**: покупка дома, автомобиля, образование ребенка за рубежом и т.д. Поскольку мы знаем, чего хотим, то у нас имеется понимание по ценам и срокам, в течение которых планируем этого достичь. Важно понять, что этот пункт не предполагает исполнение всех желаний, он представляет собой план предполагаемых расходов. После того, как все будет прописано, необходимо приступить к реализации, поэтому следует мыслить трезво и предельно аккуратно;

– **формирование пенсионных накоплений**. Это долгосрочная цель, которая обеспечит спокойную и безбедную старость. В качестве варианта накопления можно начать инвестировать в рынок ценных бумаг.

В качестве вывода хочется отметить, что большинство людей сомнительно относятся к описанным выше методам и стратегиям управления своим личным бюджетом. Это связано с тем, что исходные данные, ценности и финансовые возможности у всех людей разные. Не относитесь к представленным методам и стратегиям как к закону.

Экспериментируйте, попробуйте менять ежемесячный процент, например. Здесь главное понять для себя, на что тратятся деньги, и начать осознанно контролировать их. Ведь все, кто смогли «вырваться» из состояния нужды, начали с осмысленного управления деньгами. Каждый человек, который хочет стать финансово состоятельным, обязан научиться обращаться с деньгами. Грамотное распределение бюджета не ограничивает человека в возможностях, а, наоборот, делает его более свободным. И самое главное, действовать необходимо здесь и сейчас, а не тогда, когда денег будет много. Парадокс заключается в том, что денег будет много только тогда, когда мы научимся управлять ими.

Вопросы для обсуждения

1. Раскройте сущность и цели личного финансового планирования.
2. Перечислите этапы личного финансового планирования. Каковы их особенности?
3. Назовите фазы жизненного цикла человека, раскройте их взаимосвязь с финансовой грамотностью.

4. Что относится к активам и пассивам в личных финансах. Приведите примеры и объясните разницу между активами и пассивами.
5. В чем заключается необходимость составления личного бюджета? Как избежать дефицитного бюджета?
6. Проанализируйте достоинства и недостатки применения метода ведения личного бюджета «Блокнот и ручка».
7. Объясните, как работает «метод конвертов».
8. Сравните преимущества применения методов ведения личного бюджета «50/30/20» и «6 кувшинов».
9. Сравните особенности применения методов ведения личного бюджета «Блокнот и ручка» и «Использование электронных таблиц».
10. Согласны ли вы с утверждением о том, что «начинать разработку стратегии контроля и управления над собственными расходами следует с качественного, глубокого анализа всех статей расходов»? Ответ обоснуйте.

Тестовые задания

1. Личное финансовое планирование – это:
 - 1) процесс взвешенных и согласованных действий по поиску источников формирования доходов, а также по выбору направлений и определению объемов их использования;
 - 2) научно обоснованный процесс принятия квалифицированных решений каждым человеком при управлении личными финансами;
 - 3) процесс по формированию и использованию финансовых ресурсов, денежных доходов и накоплений, находящихся в распоряжении отдельных лиц, посредством которого реализуется удовлетворение спектра личных потребностей;
 - 4) составление финансового плана для одного человека или семьи, в котором отражены текущее финансовое состояние, личные финансовые цели и средства их достижения;
 - 5) все вышеперечисленное.
2. При постановке финансовой цели необходимо определить:
 - 1) важность цели и срочность цели;
 - 2) важность цели, срочность цели, стоимость цели;
 - 3) реалистичность цели, срочность цели, стоимость цели.
 - 4) срочность цели и стоимость цели.
3. Как называется вид финансового плана по формированию защиты с целью управления рисками:
 - 1) текущий план деятельности;
 - 2) финансовый план;
 - 3) страховой план;

4) инвестиционный план.

4. Активы, требующие постоянных расходов, даже если они куплены не в кредит:

- 1) мебель;
- 2) бытовая техника;
- 3) недвижимость;
- 4) драгоценные украшения;
- 5) верно все перечисленное.

5. Деньги могут являться активом в том случае, если они:

- 1) хранятся на расчетном счете или вкладе, по которому начисляются проценты;
- 2) хранятся на счете, за обслуживание которого вы платите, и при этом данная сумма не перекрывается дополнительными поступлениями (начислениями процентов);
- 3) используются (расходуются) в процессе повседневной жизнедеятельности и не приносят дохода;
- 4) неверно все перечисленное.

6. Под пассивами понимают:

- 1) автомобиль, приобретенный с целью заработка;
- 2) недвижимость, сдаваемая в аренду;
- 3) кредиты и займы;
- 4) верно все перечисленное.

7. Личный бюджет – это...

- 1) план действий по достижению желаемых финансовых целей;
- 2) система записей о доходах и расходах государства;
- 3) персональный план доходов и расходов на определенный период – месяц, квартал, год;
- 4) верно все перечисленное.

8. Что представляет собой полноценное ведение личного бюджета?

- 1) записывание некоторых расходов время от времени;
- 2) учет всех расходов;
- 3) учет всех расходов и доходов;
- 4) планирование расходов и доходов, учет фактических расходов и доходов и анализ полученной информации.

9. Ведение личного бюджета позволяет:

- 1) получать достоверную информацию о своих доходах и расходах;
- 2) повышать свою финансовую дисциплину;
- 3) ставить перед собой финансовые цели и достигать их;
- 4) верно все перечисленное.

10. К методам ведения личного бюджета относится:

- 1) метод «6 монет»;
- 2) метод «4 документов»;
- 3) метод «50/30/20».
- 4) верно все перечисленное.

ГЛАВА 6. ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ

6.1. Центральный банк РФ: основные направления деятельности

В настоящее время финансовые организации являются основными участниками финансового рынка, чаще всего их рассматривают как посредников, которые осуществляют распределение и перераспределение денег. Таких участников финансового рынка существует достаточно много, деятельность их требует определенного регулирования.

В нашей стране таким регулятором на финансовом рынке является Центральный РФ или Банк России. Создан Банк России и действует в соответствии с Конституцией РФ, которая определяет статус и общее положение Банка России. Деятельность Банка России регулируется законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ.

Банк России осуществляет свою деятельность на макроуровне и является одной из форм денежной власти. Центральный банк находится в государственной собственности, его уставный капитал и другое имущество (включая золотовалютные резервы) находятся в федеральной собственности.

Цели деятельности Банка России

1. Защита и обеспечение устойчивости рубля;
2. Развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
3. Обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
4. Развитие финансового рынка Российской Федерации;
5. Обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

Обратите внимание! Получение прибыли не является целью деятельности Банка России. При этом все свои расходы Банк России должен покрывать за счет своих доходов.

Изначально за центральными банками закрепились **функция эмиссии наличных денег**. Можно сказать, что они возникли благодаря данной функции.

В период, когда использовались металлические деньги, все было очень просто: государству нужно было определить вес денежной единицы, золотой или серебряной, в зависимости от металла который применялся в стране, но когда деньги стали печатать на бумаге возникла необходимость в одном эмиссионном центре. Так и появились центральные банки, которые печатали деньги из бумаги, обеспечивая их золотым запасом. В этот период наличие золотого запаса определяло стабильность денежной единицы.

В настоящее же время уже не существует денег разменных на золото. Российский рубль также не обеспечен золотом. Он обеспечен активами Банка России, который отвечает за стабильность национальной валюты. Это одна из основных целей его деятельности.

Кроме эмиссии наличных денег, Банк России отвечает за проведение денежно-кредитной и финансовой политики. Именно проведение денежно-кредитной политики является одной из самых главных функций Центрального банка.

!!! Денежно-кредитная политика представляет собой комплекс мероприятий, направленных на создание стабильного платежного оборота и стабильной кредитной системы.

Для проведения денежно-кредитной политики существуют специальные инструменты, они закреплены за Банком России законом.

Основные инструменты и методы денежно-кредитной политики Банка России:

- 1) процентные ставки по операциям Банка России;
- 2) обязательные резервные требования;
- 3) операции на открытом рынке;
- 4) рефинансирование кредитных организаций;
- 5) валютные интервенции;
- 6) установление ориентиров роста денежной массы;
- 7) прямые количественные ограничения;
- 8) эмиссия облигаций от своего имени;

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ

В соответствии с законом Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки.

Как правило, Центральный банк использует несколько процентных ставок для регулирования процентных ставок на рынке для регулирования инфляции. Самая известная – это **ключевая ставка**, именно эту ставку называют чаще всего.

!!! Ключевая ставка – это процентная ставка по основным операциям Банка России по регулированию ликвидности банковского сектора.

Ключевая ставка применяется в Российской практике с 2013 года, ее размер определяет Совет директоров Банка России. Поскольку установление размера ставки является одним из важнейших факторов, влияющих на уровень инфляции, ставка является одним из основных индикаторов денежно-кредитной политики. Кроме того, через ключевую ставку осуществляется регулирование ликвидности банковского сектора.

Как видно по данным таблицы 6.1, периодически Банк России меняет уровень ставки. Размер изменений может составлять и 0,25% и 1%. Это зависит от экономической конъюнктуры и целей, которые поставлены, Центральным банком.

Размер ключевой ставки Банка России³²

Дата заседания совета директоров	Установленный уровень ключевой ставки	Дата начала действия нового уровня
10.09.2021 года	6,75 (текущий уровень) (увеличена на 0,25%)	13.09.2021 года
23.07.2021 года	6,50 (увеличена на 1,0%)	26.07.2021 года
11.06.2021 года	5,50 (увеличена на 0,50%)	15.06.2021 года
23.04.2021 года	5,00 (увеличена на 0,50%)	26.04.2021 года
19.03.2021 года	4,50 (увеличена на 0,25%)	22.03.2021 года
24.07.2020 года	4,25 (понижена на 0,25%)	27.07.2020 года
19.06.2020 года	4,5 (понижена на 1,0%)	22.06.2020 года
24.04.2020 года	5,5 (понижена на 0,50%)	27.04.2020 года
07.02.2020 года	6,0 (понижена на 0,25%)	10.02.2020 года
13.12.2019 года	6,25 (понижена на 0,25%)	16.12.2019 года
25.10.2019 года	6,5 (понижена на 0,50%)	28.10.2019 года
06.09.2019 года	7,0 (понижена на 0,25%)	09.09.2019 года
26.07.2019 года	7,25 (понижена на 0,25%)	29.07.2019 года
14.06.2019 года	7,5 (понижена на 0,25%)	17.06.2019 года

Например, повышая ставку, Банк России старается повысить ставки на банковском рынке (табл. 6.1).

В соответствии с законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ выполняет целый ряд функций.

Для реализации возложенных на него функций Банк России участвует в разработке экономической политики. Банк России и Правительство Российской Федерации информируют друг друга о предполагаемых действиях, имеющих общегосударственное значение, координируют свою политику, проводят регулярные взаимные консультации.

Банк России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации.

Банк России не менее двух раз в год публикует обзор финансовой стабильности.

Банк России представляет интересы Российской Федерации во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также в международных банках и иных международных валютно-финансовых организациях.

В соответствии с законом, Банк России не только регулирует деятельность всех кредитных организаций, но и выдает, отзывает и приостанавливает лицензии на их деятельность (если такое требуется по закону). К таким организациям относятся, прежде всего, коммерческие банки, а также негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и профессиональные участники фондового рынка (брокеры, дилеры и т.д.).

³² Ключевая ставка и процентная ставка рефинансирования (учетная ставка), установленные Банком России // [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12453/886577905315979b26c9032d79cb911cc8fa7e69/

Для чего это делается? Таким образом, на рынок не должны попадать организации, не соответствующие требованиям закона, например не имеющие достаточный размер собственного капитала и достаточно квалифицированных сотрудников. Это направлено, прежде всего, на защиту клиентов этих организаций. В банковской сфере такие правила существуют уже давно.

Правила получения банковской лицензии

Для получения банковской лицензии существуют четкие правила, например, в настоящее время установлен не только **минимальный размер собственного капитала** (300 миллионов рублей для банков с **базовой лицензией** и 1 миллиард рублей для банков с **универсальной лицензией**), но требование к квалификации и деловой репутации лиц, предлагаемых на должности руководителей.

Банк России является органом, осуществляющим регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков за некредитными финансовыми организациями и (или) сфере их деятельности.

Перечень некредитных финансовых организаций представлен в законе, к ним относятся:

- 1) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 2) управляющие компании инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- 3) специализированные депозитарии инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- 4) акционерные инвестиционные фонды;
- 5) клиринговые организации;
- 6) организации выполняющие деятельность по осуществлению функций центрального контрагента;
- 7) организатор торговли;
- 8) центральные депозитарии;
- 8.1) репозитарии;
- 9) субъекты страхового дела;
- 10) негосударственные пенсионные фонды;
- 11) микрофинансовые организации;
- 12) кредитные потребительские кооперативы;
- 13) жилищные накопительные кооперативы;
- 14) бюро кредитных историй;
- 15) организации, осуществляющие актуарную деятельность;
- 16) кредитные рейтинговые агентства;
- 17) сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;
- 18) ломбарды;
- 19) операторы финансовой платформы;
- 20) операторы информационных систем, в которых осуществляется выпуск цифровых финансовых активов;
- 21) операторы обмена цифровых финансовых активов.

Как мы видим, перечень достаточно большой, отсюда и большой объем работы по регулированию финансового рынка. Изначально Банк России работал с коммерческими банками как основными участниками кредитной системы.

Целями регулирования, контроля и надзора за некредитными финансовыми организациями являются обеспечение устойчивого развития финансового рынка Российской Федерации, эффективное управление рисками, возникающими на финансовых рынках, в том числе оперативное выявление и противодействие кризисным ситуациям, защита прав и законных интересов инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, признаваемых таковыми в соответствии со страховым законодательством, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению, иных потребителей финансовых услуг (за исключением потребителей банковских услуг).

Банк России не вмешивается в оперативную деятельность некредитных финансовых организаций, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

6.2. Коммерческие банки

Второй уровень банковской системы представлен коммерческими банками.

Считается, что первое упоминание о банках относится к 8-5 век до н.э., хотя самого термина «банк» еще не существовало, но некое подобие современных банковских операций уже осуществлялось (хранение вкладов, выдача кредитов и т.д.). Потом длительное время подобная деятельность не осуществлялась, и только в 13-14 веках нашей эры произошло возрождение банков, именно тогда появился термин – «банк».

Исторический факт

Первоначально термин «банк» означал стол для размена монет, то есть банковское дело по одной из версий возникло из размена монет. На сегодня этот термин не отражает сущности банка. Очень часто в обиходе банки – это хранилища денег, что тоже не является их сутью.

Статус коммерческого банка (в дальнейшем просто банк) существенно отличается от статуса Центрального банка.

!!! Коммерческий банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности, следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

В соответствии с законодательством к **банковским операциям** относятся:

- 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- 2) размещение вышеуказанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- 4) осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- 6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- 7) привлечение драгоценных металлов физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок), за исключением монет из драгоценных металлов;
- 8) осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).

Кредитная организация вправе осуществлять следующие сделки:

- 1) выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- 2) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- 3) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- 4) осуществление операций с драгоценными металлами, монетами из драгоценных металлов в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- 5) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- 6) лизинговые операции;
- 7) оказание консультационных и информационных услуг;
- 8) выдача банковских гарантий.

Все перечисленные операции и сделки банки могут выполнять в той валюте, которая указана в лицензии. Это могут быть только рубли или рубли и иностранная валюта. Все правила, касающиеся проведения банковских операций, устанавливает Банк России. Он же определяет требования к материально-технической базе банка.

Банкам запрещается

заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью.

Указанные ограничения не распространяются на продажу имущества, приобретенного кредитными организациями в целях обеспечения своей деятельности, и на продажу имущества, реализуемого кредитной организацией в случае

обращения взыскания на предмет залога в связи с неисполнением должником обязательства, обеспеченного залогом имущества, либо полученного кредитной организацией по договору в качестве отступного. Указанные ограничения не распространяются также на куплю-продажу драгоценных металлов и монет из драгоценных металлов.

Банк вправе

осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета.

К таким ценным бумагам относятся депозитные сертификаты и векселя.

!!! Депозитный сертификат – банковская ценная бумага, он подтверждает, что клиент внес в банк определенную сумму денежных средств и имеет право на ее получение обратно с уплатой процентов.

Как правило, в сертификате сразу указывается сумма, которую банк обязуется выплатить через определенный срок.

!!! Вексель представляет собой безусловное обязательство выплатить указанную сумму в указанный срок. Он может быть использован как платежный документ.

Выпуская депозитные сертификаты и векселя, коммерческий банк должен соблюдать установленные российским законодательством правила.

Коммерческий банк может осуществлять операции с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии в соответствии с федеральными законами, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами. Коммерческий банк может выпускать акции и облигации, заниматься трастовыми операциями с ценными бумагами, имеет право осуществлять профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в соответствии с федеральными законами³³.

В настоящее время российские банки могут быть **базовыми** или **универсальными** в зависимости от полученной лицензии. В соответствии с видом лицензии и определяется какой это банк.

!!! Базовые банки изначально имеют меньший размер уставного и собственного капитала, т.к. для получения **базовой лицензии** правилами устанавливается меньший объем требований к нему. Следует учесть, что для базовых банков установлены определенные ограничения по выполняемым операциям, прежде всего, они работают только на внутреннем рынке.

³³ Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/

При этом базовые банки имеют упрощенную по сравнению с универсальными банками отчетность и меньшее количество обязательных нормативов. Главное же ограничение в проводимых операциях это то, что нельзя работать с иностранными юридическими лицами, с иностранными организациями.

!!! Универсальные банки (банки, имеющие универсальную лицензию) имеют больший размер уставного и собственного капитала и более широкий круг операций, по сравнению с базовыми банками в соответствии с законом.

Общее количество банков в России существенно сократилось. Динамику по числу банков можно посмотреть на рисунке 6.1.

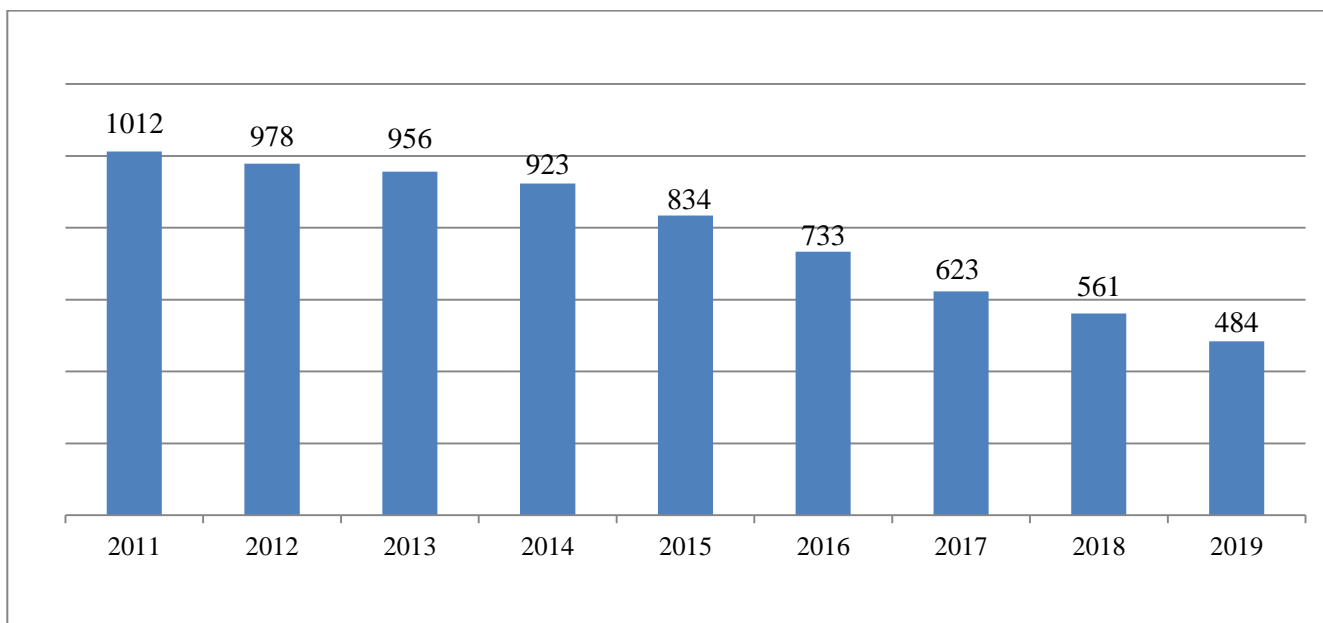


Рис. 6.1. Изменение количество банков в России по годам

За 2010-2020 гг. число банков в России сократилось более чем в два раза. С рынка ушли банки, имеющие небольшой собственный капитал, такие банки считаются ненадежными, поэтому они не могут кредитовать крупный бизнес. Можно посмотреть и тенденцию по месяцам за 2021 год – табл. 6.2.

**Количественные характеристики действующих кредитных организаций
(КО) на 2021 год³⁴**

Показатели	На 01.01	На 01.02	На 01.03	На 01.04	На 01.05	На 01.06	На 01.07	На 01.08	На 01.09
1. Действующие КО	406	406	405	398	389	383	378	376	375
В том числе:									
банки	366	365	364	357	350	346	341	340	339
из них:									
- с универсальной лицензией	248	248	247	242	239	237	233	233	232
- с базовой лицензией	118	117	117	115	111	109	108	107	107
- небанковские КО	40	41	41	41	39	37	37	36	36
1.1. КО, имеющие лицензии, предоставляющие право на:									
- привлечение вкладов населения	334	333	333	328	321	317	312	311	310
- осуществление операций в иностранной валюте	399	399	398	391	383	377	372	370	369
- проведение операций с драгоценными металлами	183	182	183	179	172	173	171	170	169
1.2. КО, включенные в реестр банков-участников системы обязательного страхования вкладов	340	339	339	334	327	322	317	315	314

По данным Банка России количество банков в России продолжает сокращаться, с одной стороны – это следствия политики Банка России (жесткие требования к размеру собственного капитала и показателям ликвидности), с другой стороны повлияли и внешние факторы – эпидемия, растущая инфляция. Падают реальные доходы населения – сокращаются размеры вкладов в банки, а так же снижается кредитоспособность клиентов банков. В то же время число коммерческих банков с универсальной лицензией в два раза больше, чем банков с базовой лицензией. В число универсальных банков входят **системно значимые банки**, перечень этих банков устанавливает Банк России. В настоящее время таких банков двенадцать.

Ежегодно регулятор устанавливает перечень структур, имеющих наибольшее влияние на банковский сектор. Выполняется это осенью. Ориентировочно в октябре. То есть системно значимые банки 2021 года определены за несколько месяцев до его начала. И в таком статусе они действуют до оглашения нового списка.

³⁴ Количественные характеристики банковского сектора Российской Федерации // [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/

Список системно значимых банков на 2021 год³⁵

№ п/п	Наименование кредитной организации	Рег. №	№ п/п	Наименование кредитной организации	Рег. №
1.	АО ЮниКредит Банк	1	7.	ПАО «Московский Кредитный Банк»	1978
2.	Банк ГПБ (АО)	354	8.	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209
3.	ПАО «Совкомбанк»	963	9.	ПАО РОСБАНК	2272
4.	Банк ВТБ (ПАО)	1000	10.	ПАО «Промсвязьбанк»	3251
5.	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	11.	АО «Райффайзенбанк»	3292
6.	ПАО Сбербанк	1481	12.	АО «Россельхозбанк»	3349

Игроки рынка, которые входят список системно значимых банков, соответствуют сразу нескольким требованиям:

1. Достаточность активов или вкладов граждан. В первом случае объем должен быть не менее 50 млрд рублей. Во втором – 10 млрд рублей. Здесь хватает достижения одного из двух параметров.

2. Доля всех сфер бизнеса банка должна быть не менее 1% от банковского сектора в целом.

3. Доля активов всех входящих в список системно значимых банков от рынка составляет не менее 60%.

Соответственно, учитывая два последних требования, число системно значимых банков России не может превышать 60 структур. Причем при условии равного распределения рынка между всеми игроками и их общим количеством в 100 кредитных организаций. На текущий момент на 12 указанных финансовых институтов приходится 74% активов.

Можно отметить, что с 2021 года требований к рассматриваемым структурам станет больше. В частности, как и указывалось выше, речь идет о международной активности. Более детальные разъяснения ЦБ РФ представит позже. Хотя уже говорилось, что новое правило не пошатнет позиции уже вошедших в перечень игроков рынка.

Следует отметить и тот факт, что половина системно значимых банков – государственные банки.

!!! Государственные банки – это коммерческие банки, контрольный пакет акций, которых принадлежит государству.

В настоящее время государственным банкам принадлежит 2/3 активов всего банковского сектора. Сегодня в России более 40 государственных банков (Приложение Д).

Факт отношения к важнейшим игрокам рынка провоцирует повышенную ответственность и дополнительные преимущества. В частности, ЦБ РФ проводит более тщательный контроль таких кредитных организаций. Применяются повышенные требования к капиталу и применяемым рискам.

³⁵ Системно значимые банки 2021 года / Бробанк.ру [Электронный ресурс]. – URL: <https://brobank.ru/sistemno-znachimye-banki-2021/>

Государство в лице регулятора – Банка России, в свою очередь, фактически гарантирует такому банку отсутствие банкротства. Даже при катастрофических финансовых показателях или нарушении норм. К нему будет применена санация – оздоровление.

Этот подход используется по двум взаимосвязанным причинам. На системно значимые банки России выпадает существенная доля разных направлений рынка, то есть крах хотя бы одного из них провоцирует проблемы у огромного сегмента граждан, что неминуемо приводит к серьезному удару по экономике страны в целом.

Соответственно, ЦБ РФ более пристально контролирует таких игроков и защищает их от возможных проблем. Тем самым удерживая всю банковскую систему в привычном рабочем состоянии, не допуская форс-мажоров, которые можно предупредить.

Агентство по страхованию вкладов

В 2004 году в России было создано Агентство по страхованию вкладов.

!!! Агентство по страхованию вкладов (АСВ) – это государственная корпорация, осуществляющая функции по обязательному страхованию вкладов. Агентство по страхованию вкладов является государственной корпорацией, которая осуществляет страхование банковских вкладов и производит выплаты при наступлении страховых случаев.

Целью деятельности АСВ является обеспечение функционирования **системы страхования вкладов (ССВ)** – государственного механизма защиты денег на банковских счетах путём их страхования (гарантирования).

Основные направления деятельности АСВ:

- ✓ организует учет банков (ведет реестр банков);
- ✓ осуществляет сбор страховых взносов и контроль за их поступлением в фонд обязательного страхования вкладов;
- ✓ осуществляет мероприятия по учету требований вкладчиков к банку и выплате им возмещения по вкладам,
- ✓ определяет порядок расчета страховых взносов. Осуществляет контроль в рамках своих функций.

Для осуществления страховых выплат федеральным законом предусматривается формирование фонда обязательного страхования вкладов (далее – Фонд). Фонд формируется из страховых взносов банков-участников ССВ, доходов от инвестирования временно свободных средств Фонда, имущественного взноса Российской Федерации.

Страховые взносы уплачиваются банками-участниками ССВ ежеквартально. Размер ставок страховых взносов устанавливается Советом директоров АСВ. С III квартала 2015 года введен механизм уплаты взносов по дифференцированным ставкам. Применение повышенных ставок зависит от максимальных процентных ставок банков по привлеченным ими вкладам и оценки Банком

России их финансового положения, включая введенные Банком России меры надзорного реагирования.

Если АСВ обнаруживает нарушения со стороны банков, то может обратиться в Банк России с предложением применить к ним те меры, которые предусмотрены законом. Это может быть штраф, требования провести мероприятия по финансовому оздоровлению, ограничения по выполняемым операциям и др.

Участие в ССВ обязательно для всех банков, имеющих право на работу со вкладами физических лиц. Вклады считаются застрахованными со дня включения банка в реестр банков-участников ССВ. Актуальный список банков-участников ССВ публикуется на официальном сайте АСВ в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

По данным на 6 сентября 2021 г. под защитой ССВ находятся вкладчики 661 банков – участников системы страхования вкладов, в том числе:

- ✓ действующих банков, имеющих лицензию на работу с физическими лицами – 310;
- ✓ действующих кредитных организаций, ранее принимавших вклады, но утративших право на привлечение денежных средств физических лиц, – 4;
- ✓ банков, в отношении которых наступил страховой случай и не завершена ликвидация кредитной организации как юридического лица – 347.

АСВ может размещать временно свободные средства **в депозиты Банка России и (или) в иные активы**. При этом следует знать, что далеко не все вклады в банке застрахованы.

По закону **НЕ подлежат страхованию** денежные средства:

1) размещенные на банковских счетах (во вкладах) адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие банковские счета (вклады) открыты для осуществления предусмотренной федеральным законом профессиональной деятельности;

2) размещенные в банковские вклады, внесение которых удостоверено депозитными сертификатами;

3) переданные банкам в доверительное управление;

4) размещенные во вклады в находящихся за пределами территории Российской Федерации филиалах банков Российской Федерации;

5) являющиеся электронными денежными средствами;

6) размещенные на номинальных счетах, за исключением отдельных номинальных счетов, которые открываются опекунам или попечителям и бенефициарами по которым являются подопечные, залоговых счетах и счетах эскроу, если иное не установлено настоящим Федеральным законом;

7) размещенные в субординированные депозиты;

8) размещенные юридическими лицами или в их пользу, за исключением денежных средств, размещенных на специальных счетах (специальных депозитах), предназначенных для формирования и использования средств фонда капи-

тального ремонта общего имущества в многоквартирном доме, открытого в соответствии с требованиями Жилищного кодекса РФ;

9) размещенные на публичных депозитных счетах;

10) размещенные некоммерческими организациями, которые выполняют функции иностранного агента, и сведения о которых содержатся в реестре некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента,

К **вкладчикам** в первую очередь отнесены: **физические лица** – граждане Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства, в том числе индивидуальные предприниматели.

Помимо вкладов населения, **страхованию ПОДЛЕЖАТ вклады**, размещенные следующими **юридическими лицами** или в их пользу:

1) малые предприятия, сведения о которых содержатся в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства,

2) некоммерческие организации, сведения о которых содержатся в едином государственном реестре юридических лиц и которые действуют в одной из следующих организационно-правовых форм:

а) товарищества собственников недвижимости;

б) потребительские кооперативы, за исключением лиц, признаваемых не кредитными финансовыми организациями;

в) казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;

г) общины коренных малочисленных народов Российской Федерации;

д) религиозные организации;

е) благотворительные фонды;

3) некоммерческие организации – исполнители общественно-полезных услуг.

Выплаты по вкладам АСВ осуществляет при наступлении страхового случая.

Страховым случаем является одно из следующих событий:

1. Отзыв (аннулирование) Банком России у банка лицензии на осуществление банковских операций, если не реализован план участия Банка России или Агентства в урегулировании обязательств банка.

2. Введение Банком России в соответствии с законодательством Российской Федерации моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Если наступил страховой случай АСВ должно проинформировать об этом вкладчиков.

Порядок информирования АСВ вкладчиков о наступлении страхового случая определен законом.

Информация о наступлении в отношении банка страхового случая публикуется:

- на официальном сайте Банка России;

- на официальном сайте Агентства;

- в средствах массовой информации.

АСВ в течение **5 рабочих дней** со дня наступления страхового случая, размещает на официальном сайте АСВ и направляет в банк, в отношении которого наступил страховой случай, а также в Банк России и в периодическое печатное издание по месту нахождения этого банка, сообщение, содержащее сведения для вкладчиков о выплате возмещения: о месте; времени; форме; порядке приема заявлений.

В течение **десяти рабочих дней** со дня размещения на официальном сайте АСВ указанного сообщения АСВ уведомляет вкладчиков данного банка, **сведения о которых включены в реестр обязательств банка перед вкладчиками**, и которые не получили возмещения по вкладам, о наступлении страхового случая посредством направления им текстовых сообщений на абонентские номера сети подвижной радиотелефонной связи, и (или) адреса электронной почты, которые представлены вкладчиками в банк и включены в реестр обязательств банка перед вкладчиками.

В течение **сорока пяти рабочих дней** со дня размещения на официальном сайте Агентства АСВ также уведомляет вкладчиков, не получивших в течение этого срока возмещения по вкладам, о наступлении страхового случая путем направления сообщения почтовым отправлением по адресам для почтовых уведомлений, которые представлены вкладчиками в банк и включены в реестр обязательств банка перед вкладчиками.

При обращении в АСВ с требованием о выплате возмещения по вкладам вкладчик, наследник, правопреемник (их представители) представляют:

- 1) заявление по форме, определенной АСВ;
- 2) документы физического лица, удостоверяющие его личность;
- 3) при обращении наследника – документы, подтверждающие его право на наследство или право использования денежных средств наследодателя;
- 4) при обращении правопреемника – документы, подтверждающие переход к нему права требования по вкладу;
- 5) при обращении представителя вкладчика, представителя наследника, представителя правопреемника – нотариально удостоверенную доверенность (за исключением лица, уполномоченного действовать от имени вкладчика, наследника, правопреемника без доверенности).

При наличии обстоятельств, предоставляющих вкладчику или его наследнику, наследственному фонду право на получение страхового возмещения в повышенном размере, вкладчик или его наследник, наследственный фонд для получения такого возмещения вправе представить заявление на получение страхового возмещения в повышенном размере по форме, установленной АСВ.

!!! Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но НЕ более 1 400 000 рублей, если иное не установлено Федеральным законом.

Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более 1 400 000 рублей в совокупности. Установленное условие действует в отноше-

нии всех вкладов, внесенных вкладчиком в один банк, в том числе вкладов, внесенных в связи с осуществлением предусмотренной федеральным законом предпринимательской деятельности (за исключением счетов эскроу и специальных счетов (специальных депозитов)). Если страховой случай наступил в отношении нескольких банков, в которых вкладчик имеет вклады, размер страхового возмещения исчисляется в отношении каждого банка отдельно.

Если банк, в отношении которого наступил страховой случай, выступал по отношению к вкладчику также в качестве кредитора, размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой обязательств банка перед вкладчиком и суммой встречных требований данного банка к вкладчику, возникших до дня наступления страхового случая.

Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» опубликовала «Мониторинг застрахованных вкладов за I квартал 2021 года».

По состоянию на 1 апреля 2021 г. общий объём застрахованных средств всех категорий вкладчиков в банках составил 38 917 млрд руб., в том числе:

- вклады населения – 32 081 млрд руб. (сокращение с начала года на 2,6%);
- вклады индивидуальных предпринимателей – 989 млрд руб. (сокращение с начала года на 3,9%);

- средства на счетах эскроу – 1 580 млрд руб. (рост с начала года на 34,1%);

- вклады юридических лиц, подлежащих страхованию, – 4 267 млрд руб. (сокращение с начала года на 3,1%).

С учетом консолидации счетов по вкладчикам внутри одного банка, средний размер вклада физического лица составил 283 тыс. руб. При этом в 30 крупнейших по объему вкладов банках средний размер вклада физического лица варьируется в достаточно широком диапазоне – от 120 тыс. до 1,1 млн руб. Средний размер средств вкладчиков на счетах эскроу составил 5,2 млн руб.

Количество застрахованных вкладчиков всех категорий составило 235,6 млн субъектов, включая 233 млн физических лиц (в том числе 3,1 млн индивидуальных предпринимателей) и 2,6 млн юридических лиц.

Мониторинг застрахованных вкладов за I квартал 2021 года // АРБ. [Электронный ресурс]. – URL: https://arb.ru/banks/analytics/monitoring_zastrakhovannykh_vkladov_za_i_kvartal_2021_goda-10482395/?source=mail

Контроль за функционированием ССВ осуществляется в следующем порядке:

1. Контроль за функционированием системы страхования вкладов осуществляется Правительством Российской Федерации и Банком России путем участия их представителей в органах управления Агентством.

2. Совет директоров Агентства ежегодно на конкурсной основе определяет аудиторскую организацию для проведения проверки использования Агентством фонда обязательного страхования вкладов.

3. Контроль за расходованием средств федерального бюджета, направленных в фонд обязательного страхования вкладов, осуществляется в порядке, определенном для использования средств федерального бюджета.

6.3. Негосударственный пенсионный фонд

Пенсионные фонды делятся на *государственные* пенсионные фонды и *негосударственные* пенсионные фонды в зависимости от того, какая компания осуществляет управление пенсионным фондом.

!!! Пенсионный фонд – это целевой внебюджетный фонд, который осуществляет выплаты пенсий по старости, социальных пенсий по инвалидности или пенсий при потере кормильца.

Пенсионный фонд России (ПФР) является одним из трех государственных внебюджетных фондов, на которые возложены функции по обязательному социальному страхованию.

!!! Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) – это частные пенсионные фонды, являющиеся собственниками средств, которые могут быть мобилизованы и действуют по принципу инвестиционных фондов: граждане дают им деньги, управляющие организации решают, куда им вложить их, и с полученных процентов выплачивают пенсии для граждан.

Негосударственные пенсионные фонды должны сохранить и увеличить страховые взносы своих вкладчиков – это их основная задача.

Фонд вправе осуществлять деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению со дня, следующего за днем принятия решения о предоставлении лицензии, а деятельность по обязательному пенсионному страхованию – со дня, следующего за днем внесения фонда в реестр НПФ – участников системы гарантирования прав застрахованных лиц.

!!! Денежные накопления могут вноситься *работодателем* ежемесячно или *самим человеком* с выбранной периодичностью.

НПФ индивидуально подходят к каждому клиенту и предлагают дополнительные программы по накоплению пенсий. При закрытии НПФ накопленные денежные средства можно перевести на счет другого НПФ.

Распоряжаться накопленными **денежными средствами** можно только *после выхода на пенсию*. Но надо четко осознавать, что негосударственные пенсионные фонды имеют свои плюсы и минусы.

Плюсы НПФ:

1. Возможность повлиять на размер будущей пенсии и самостоятельно определить сумму взносов в фонд.
2. Можно провести определенную диверсификацию вложений, выбрав несколько фондов.
3. Государство в лице Центрального банка осуществляет контроль за деятельностью негосударственного пенсионного фонда. НПФ обязаны предоставлять отчеты о своей деятельности.
4. Деятельность НПФ достаточно прозрачна, всегда можно узнать, сколько вы уже накопили;
5. Налоговые льготы, как для граждан, так и для их нанимателей.
6. Позволяет делать отчисления не только в пользу себя, но и детей или других близких людей.
7. Может быть реализована в виде корпоративной программы.

Сегодня на рынке действует множество НПФ, предлагающих разные условия, доходность и инвестиции в различные объекты. При этом спрос на услуги данных учреждений повышает предложение – это обуславливает высокую конкуренцию на рынке.

Минусы НПФ:

1. Не слишком высокий уровень доходов.
2. Нельзя получить свои деньги раньше указанного срока (исключение – смерть, тяжелая болезнь, инвалидность).
3. НПФ сам решает куда инвестировать, инвестор не может влиять на их решения (но в РФ многие граждане не считают это недостатком, из-за отсутствия собственного опыта).
4. Прибыль от вложений облагается налогом (при получении денег из фонда).

Сделать выбор в пользу эффективно работающего и надежного фонда помогают рейтинги, составляемые экспертами на базе сложной методологии. Такую рейтинговую оценку осуществляет Центральный банк РФ.

По данным Центробанка в 2021 г. рейтинг НПФ по надежности выглядит следующим образом³⁶:

1. «Сбербанк».
2. «ВТБ».
3. «ГАЗФОНД».
4. НЕФТЕГАРАНТ.
5. «Атомгарант».
6. «Альянс».
7. «Алмазная осень».
8. «Сургутнефтегаз».
9. «Ренессанс пенсии».
10. «Социум».

³⁶ Лучшие фонды года по надежности и доходности / [Электронный ресурс]. – URL: <https://eldomo.ru/finansy/rejting-dohodnosti-npf-2019>

11. Лукойл Гарант (Открытие).
12. НПФ Электроэнергетики.

Рассмотрим и другие рейтинги НПФ.

Например, рейтинг НПФ по версии «Эксперт РА» по уровню надежности (таблица 6.4).

Таблица 6.4

Рейтинги финансовой надежности НПФ по версии «Эксперт РА»³⁷

Фонд	Рейтинг	Прогноз	Обновлен
АО «НПФ ЭВОЛЮЦИЯ»	ruAAA	Стабильный	18.06.2021
АО «НПФ СБЕРБАНКА»	ruAAA	Стабильный	22.12.2020
АО «НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ»	ruAAA	Стабильный	27.05.2021
АО НПФ ВТБ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД	ruAAA	Стабильный	18.03.2021
АО «НПФ ГАЗФОНД»	ruAAA	Стабильный	09.02.2021
АО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ НПФ»	ruAA+	Стабильный	08.12.2020
АО НПФ «РЕНЕССАНС ПЕНСИИ»	ruAA	Стабильный	14.12.2020
АО «НПФ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ruAA	Стабильный	28.06.2021
АО МНПФ «БОЛЬШОЙ»	ruAA	Стабильный	01.02.2021
АО НПФ «АЛЬЯНС»	ruAA	Стабильный	10.06.2021
АО «НПФ «СОЦИУМ»	ruAA-	Стабильный	23.09.2020

Могут составляться рейтинги по другому критерию – рейтинг по объему накоплений немного отличается от предыдущего.

Первые места в рейтинге по объему накоплений занимают те организации, в которых хранится больше всего пенсионных сбережений граждан.

Таблица 6.5

Рейтинг НПФ по количеству накоплений (за 9 месяцев 2020 года, согласно данным ЦБ РФ)³⁸

Фонд	Пенсионные накопления (рыночная стоимость)	Пенсионные резервы	Доходность
АО «НПФ Сбербанк»	649 336 541 т. руб.	49 677 663 т. руб.	5,42%
АО «НПФ Газфонд Пенсионные Накопления»	579 466 816 т. руб.	23 789 539 т. руб.	5,21%
АО «НПФ «Открытие»	525 665 252 т. руб.	68 038 742 т. руб.	4,63%
АО «НПФ «Будущее»	266 245 280 т. руб.	2 662 791 т. руб.	-6,42%
АО НПФ ВТБ Пенсионный Фонд	263 799 556 т. руб.	11 187 193 т. руб.	7,71%
АО НПФ «Сафмар»	258 927 539 т. руб.	8 716 831 т. руб.	3,94%
АО «НПФ Эволюция»	175 089 937 т. руб.	103 170 840 т. руб.	6,14%
АО МНПФ «Большой»	48 071 880 т. руб.	6 905 112 т. руб.	7,07%
АО «Национальный НПФ»	24 756 821 т. руб.	15 841 145 т. руб.	7,47%
АО «НПФ «Социум»	23 152 009 т. руб.	2 198 833 т. руб.	9,6%

³⁷ Какой НПФ выбрать в 2021-м году – рейтинг лучших фондов по надежности и доходности / [Электронный ресурс]. – URL: <https://npfgid.ru/rejting-npf-rossii-2021>

³⁸ Статистика и рейтинг НПФ в 2021 году в России по надежности и доходности [Электронный ресурс]. – URL: <https://pfrp.ru/faq/rejtingi-npf.html>

Существует множество рейтинговых агентств. Они составляют рейтинги по различным критериям. Как же выбрать НПФ из множества?

Вариант рекомендаций по выбору НПФ:

- ✓ **Доходность.** Оценивать НПФ России по этому критерию желательно по результатам длительного периода – минимум 8-10 лет.
- ✓ **Надежность.** О том, выполняет ли фонд свои текущие обязательства, и сможет ли их выполнять в будущем, можно узнать по рейтингу «Эксперт РА». Выбор следует ограничить теми фондами, которые имеют этот рейтинг, так как у многих НПФ он может быть отозван, а это не самый хороший показатель его работы.
- ✓ **Учредители и акционеры.** Если во главе фонда стоят крупные промышленные и ресурсодобывающие компании, то это является его дополнительной гарантией надежности.
- ✓ **Возраст фонда и его официальная статистика по пенсионным накоплениям и количеству клиентов.** Чем больше возраст компании, тем больше у нее опыта в управлении финансами.
- ✓ **География присутствия.** Желательно выбирать фонд, представительство которого расположено в вашем регионе, т.к. решение некоторых вопросов требует личного присутствия клиента.
- ✓ **Обслуживание.** Нелишним будет обратить внимание на наличие онлайн-сервисов, личного кабинета на сайте и телефонов горячей линии. У вас должна быть возможность всегда связаться с фондом.

Рейтинг НПФ России в 2021 году // bankiros. [Электронный ресурс]. – URL: <https://bankiros.ru/wiki/term/rating-npf>

При выборе НПФ также учитывайте отзывы клиентов: что пишут о компании люди, реально ли фонд производит выплаты, с каким «подводными камнями» сталкивались застрахованные лица?

При выборе НПФ целесообразно учитывать рейтинги НПФ по количеству застрахованных лиц. Рейтинг показывает количество застрахованных граждан в фонде, а также долю рынка.

Таким образом, выбирая НПФ для долгосрочных вложений в свое будущее, учитывайте всю множественность факторов – именно в сочетании высокой доходности и стабильности фонда, подкрепленной годами его работы на рынке, кроется секрет успеха.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы считаете, почему получение прибыли не является целью деятельности Центрального банка?
2. Зачем нужна ключевая ставка? Кто её утверждает и от чего зависит периодичность её пересмотра?

3. В чем заключается роль Центрального банка как регулятора рынка? Можно ли в настоящее время рассчитывать на саморегулирование?
4. В чем состоит различие между базовыми и универсальными банками?
5. В чем заключается специфика системно значимых банков? Как вы считаете, нужны ли такие банки в РФ?
6. Как вы считаете, нужна ли система страхования вкладов в коммерческих банках? Какие недостатки этой системы вы могли бы назвать?
7. Как вы считаете, есть ли необходимость в повышении максимальной суммы возмещения по вкладам?
8. В чем заключается разница между ПФ РФ и НПФ? Не возникает ли дублирования функций?
9. Какие, на ваш взгляд, существуют перспективы развития НПФ в России?
10. Как вы оцениваете приведенные в данной главе рекомендации по выбору НПФ? Могут ли данные рекомендации помочь с выбором НПФ?

Тестовые задания

1. К целям деятельности Центрального банка относятся...
 - 1) получение прибыли;
 - 2) снижение государственного долга;
 - 3) укрепление бюджетной системы;
 - 4) укрепление банковской системы.
2. Государственный коммерческий банк – это:
 - 1) банк Правительства;
 - 2) банк, занимающийся государственными программами;
 - 3) банк, находящийся в государственной собственности.
3. Денежно-кредитное регулирование в России осуществляет:
 - 1) Министерство финансов;
 - 2) коммерческие банки;
 - 3) расчетно-кассовые центры;
 - 4) Центральный банк.
4. Операции, в совокупности определяющие признак банка, – это:
 - 1) открытие и ведение счетов;
 - 2) кассовое обслуживание;
 - 3) привлечение денежных средств во вклады;
 - 4) выдача банковских гарантий;
 - 5) размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет.

5. Максимальная сумма страхового возмещения по вкладам в настоящее время составляет:

- 1) 10 млн рублей;
- 2) 5 млн рублей;
- 3) 2,4 млн рублей;
- 4) 1,4 млн рублей.

6. Не подлежат обязательному страхованию денежные средства:

- 1) средства, являющиеся электронными денежными средствами;
- 2) размещенные на банковских счетах (во вкладах) адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие банковские счета (вклады) открыты для осуществления предусмотренной федеральным законом профессиональной деятельности;
- 3) вклады, малых предприятий, сведения о которых содержатся в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

7. Банк становится участником системы страхования вкладов:

- 1) по своему желанию;
- 2) по требованию законодательства;
- 3) по распоряжению ЦБ РФ.

8. Кредитной сделкой является:

- 1) лизинг;
- 2) выдача банковских гарантий;
- 3) инкассация денежных средств.

9. Взносы в НПФ осуществляются:

- 1) в обязательном порядке;
- 2) по желанию граждан.

10. Какая организация осуществляет контроль за деятельностью НПФ?

- 1) Министерство финансов;
- 2) Правительство РФ;
- 3) Центральный банк;
- 4) нет верного ответа.

ГЛАВА 7. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

7.1. Понятие и виды финансовых инструментов

На сегодня не существует чётко определённого легитимного понятия «финансовый инструмент» для населения. Анализ литературы позволил определить **финансовый инструмент** как любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одного субъекта финансовых отношений и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другого. В связи с этим финансовый инструмент – это весьма широкий пласт понятий.

К финансовым инструментам относят:

- ✓ вклады и счета населения в банках;
- ✓ кредиты и займы;
- ✓ накопительные программы в сфере страхования и пенсионного обеспечения;
- ✓ ценные бумаги;
- ✓ структурированные продукты финансовых и кредитных организаций;
- ✓ индивидуальные инвестиционные счета (ИИС)
- ✓ паевые инвестиционные фонды (ПИФ);
- ✓ акции биржевых фондов или exchange traded funds (ETF);
- ✓ хедж-фонды;
- ✓ драгоценные металлы (золото, серебро, платина и т.д.);
- ✓ недвижимость;
- ✓ драгоценные камни, коллекции старинных монет, антиквариат и др.

Три последних вида финансовых инструментов ряд авторов относит к инвестиционным инструментам, но не относит к финансовым. Условно **финансовые инструменты** можно разделить на две крупные группы: **первичные и производные**.

!!! Первичные финансовые инструменты – объекты сделок (ценные бумаги, вклады, кредиты и др.). **Производные** или **деривативы** (от англ. derivative) – права на первичные объекты.

В основе производных финансовых инструментов лежит базовое понятие, например, валюта или акция или биржевой индекс.

Таким образом, к **производным финансовым инструментам** относятся такие финансовые инструменты, **цены или условия, обращения которых базируются на изменении параметров другого финансового инструмента**, который лежит в основе производного и является базовым. При покупке производного финансового инструмента инвестор не ставит целью получение базового актива, он хеджирует валютный или ценовой риск с целью получения спеку-

лятивной прибыли от изменений цен на базовый актив. Классификация финансовых инструментов приведена в таблице 7.1.

Таблица 7.1

Группы и виды финансовых инструментов

Первичные финансовые инструменты	Производные финансовые инструменты
Договоры банковского вклада	Фьючерсные контракты
Договоры банковского счёта	Форвардные контракты
Договоры займа	Валютные и процентные свопы
Договоры лизинга	Операции РЕПО
Договоры факторинга (финансирования под уступку денежного требования)	Опционы
Кредитные договоры	Варранты и другие права
Договоры доверительного управления денежными средствами и ценными бумагами	Депозитарные расписки
Договоры на покупку (продажу) ценных бумаг и других инструментов рынка ценных бумаг	

Финансовые инструменты можно классифицировать и по множеству других признаков. Динамика изменения финансовых рублевых активов в целом на финансовом рынке представлена на рисунке 7.1.

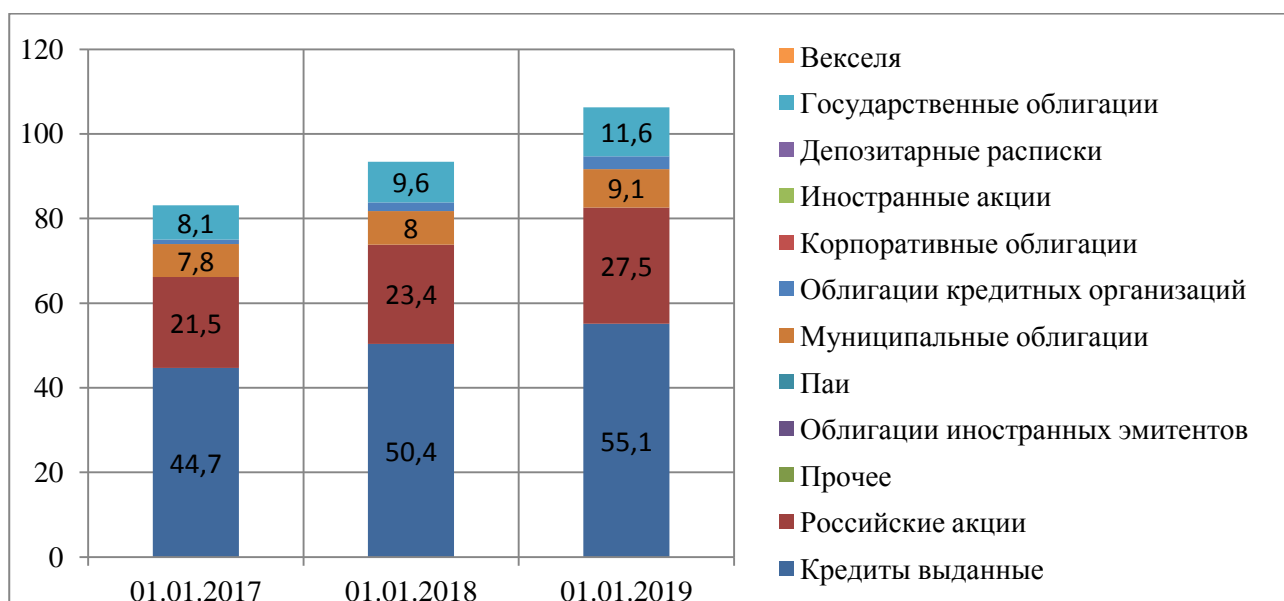


Рис. 7.1. Портфель финансовых активов по сегментам финансового рынка за 2017-2019 гг., трлн руб.³⁹

Как видно из рисунка 7.1, более половины активов – это выданные кредиты, и за три года с 2017 г. по 2019 г. их объём вырос на 23%. Четвёртую часть и более составляют акции, и за три исследуемых года их объём вырос на 28%. Наибольшую динамику роста демонстрируют государственные облигации – прирост за три года составил 43%.

³⁹ Обзор российского финансового сектора и финансовых инструментов. Аналитический обзор Банка России. – С. 14. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32167/overview_2019.pdf

Самыми **распространёнными финансовыми инструментами** для населения являются **банковские вклады**, а также **кредиты и займы**, как банков, так и небанковских микрофинансовых и микрокредитных организаций.

Следует заметить, что в последние несколько лет увеличиваются инвестиции населения в финансовые инструменты рынка ценных бумаг, что связано в первую очередь со снижением ставок по банковским вкладам в результате снижения ключевой ставки Банка России.

По данным Банка России и Московской биржи внимание инвесторов также продолжила привлекать возможность получения **налогового вычета по индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС)**. Количество ИИС (брокерских и ДУ) на конец февраля 2020 года составило 1,88 млн единиц (+0,24 млн единиц к началу года). Темпы прироста количества счетов продолжали ускоряться, в начале 2020 года также наблюдался повышенный объем торговой активности на ИИС (более 100 млрд руб. в месяц)⁴⁰.

7.2. Банковские вклады и счета

Банковский вклад – это денежные средства, которые банк принимает у населения на определённый срок, через который деньги возвращаются с начислением процентов. Право осуществления операций с вкладами имеют только банки, небанковские кредитные и финансовые организации могут принимать средства по договору займа.

!!! Банковские вклады характеризуются следующими параметрами: срок, ставка, валюта вклада, способы пополнения и снятия вклада, расторжения договора.

Параметры вкладов могут быть по-разному скомбинированы в разных банках, и вкладчик имеет право выбора вклада в зависимости от целей и задач, которые он ставит перед собой. В зависимости от параметров различают следующие виды вкладов – Приложение Е.

Кроме вкладов Вы можете открыть в банке следующие **виды счетов**:

- текущие, расчетные;
- кредитные;
- депозитные;
- бюджетные, предназначенные для социальных выплат.

Для удобства клиента к счёту может быть привязана банковская дебетовая или кредитная карта. Экономический смысл счёта соответствует его названию. Расчётные и текущие счета предназначены для текущих расчётов, на текущий счёт может зачисляться заработная плата. Кредитный счёт открывается для по-

⁴⁰ Обзор российского финансового сектора и финансовых инструментов. Аналитический обзор Банка России. – С. 21. [Электронный ресурс]. – URL: http://cbr.ru/collection/collection/file/32167/overview_2019.pdf

лучения кредитов, депозитный – для вкладов, бюджетный – для получения социальных выплат, например, пенсии.

Вклад можно открыть в офисах продаж банков, предъявив документ, удостоверяющий личность; в онлайн-банке (мобильное и веб-приложение), в банкоматах соответствующего банка. Снять средства с вклада, пополнить его, закрыть вклад или получить выписку по вкладу можно только в офисах продаж и онлайн-банке, но в ряде банков часть этих операций можно осуществить и в банкомате. При снятии средств с вклада и его закрытии банки чаще всего просят предварительно заказывать денежные средства, особенно если сумма вклада велика.

Пример

В ВТБ рекомендуется в зависимости от суммы информировать банк: за 2 рабочих дня, если запрашиваемая сумма превышает 1 000 000 рублей или 15 000 долларов США/евро; за 5 рабочих дней, если запрашиваемая сумма превышает 30 000 000 рублей или 3 000 000 долларов США/евро, либо сумма в иной валюте превышает в эквиваленте 100 000 долларов США.

Частые вопросы по вкладам и счетам // ВТБ онлайн [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vtb.ru/personal/vklady-i-scheta/informacija-dlja-vkladchikov/chastye-voprosy/>

Для выбора банковского вклада нужно сравнивать условия разных банков в соответствии с целями и задачами, которые вы ставите перед собой. При этом нужно **учитывать плюсы и минусы вкладов, а также налогообложение доходов по вкладу.**

Для выбора вклада вы можете воспользоваться материалами сайтов⁴¹.

7.3. Кредиты и займы

Современный мир уже невозможен без кредитов. Мы хотим иметь что-то сегодня, а платить за это завтра, вот тут и появляется кредит.

!!! Кредит – это отношения между кредитором и заёмщиком на принципах возвратности, срочности и платности. **Кредитор** – это тот, кто даёт в долг, а **заёмщик** – тот, кто берёт.

При рассмотрении термина «кредит» следует рассмотреть также понятия «ссуда» и «заём», которые применяются в финансово-кредитной и правовой литературе и практике. В Гражданском кодексе Российской Федерации термин «заём» применяется как общее понятие для сделок по поводу передачи имущества в собственность на срок под проценты, а термины «кредит», «товарный

⁴¹ Банки.ру. Раздел «Вклады» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/>, Сравни.ру [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/vidy-bankovskikh-schetov/>, Ваши финансы [Электронный ресурс]. – URL: <https://vashifinancy.ru/finansovye-kalkulyatory/>

кредит» и «коммерческий кредит» – как разновидности займа. О ссуде упоминается лишь в отношении договоров безвозмездного пользования вещью. **Предоставление банковского кредита предусмотрено только денежными средствами и только кредитными организациями.** Товарный кредит выдается вещами, а коммерческий кредит – вещами или денежными средствами в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки или рассрочки оплаты товаров, работ и услуг⁴².

!!! Банковский кредит – это предоставление банком денег в долг на принципах возвратности, срочности и платности.

Итак, **Вы должны вернуть взятую в долг сумму, вернуть её вовремя и заплатить за пользование деньгами проценты банку.** На самом деле в большинстве случаев мы могли бы обойтись и без кредитов, но зачем отказывать себе в удовольствии сегодня, и копить, чтобы приобрести это завтра? Это не слишком популярный метод, особенно у молодёжи.

Можно сказать, что кредит противоположен сбережению, поскольку с помощью кредита вы увеличиваете своё потребление сегодня, но оплачиваете это потребление в будущем в большем размере, чем, если бы вы заплатили сегодня. Кредит увеличивает возможности заемщика сегодня, но при этом уменьшает его возможности завтра, ведь определенную часть ваших доходов в будущем придётся отдавать банку в качестве погашения процентов по кредиту и основного долга. Образно говоря, по мнению экспертов сайта «Ваши финансы.ру», **«Кредит – это перенос потребления во времени: из будущего в настоящее.** Сейчас вы становитесь «богаче», но взяли вы это богатство не у банка, а фактически у своего же будущего»⁴³.

В литературе выделяют формы и виды кредитов. В русском языке слово «форма» означает способ существования содержания, неотделимый от него и служащий его выражением, а также внешнее очертание, наружный вид предмета⁴⁴.

На наш взгляд, к важнейшим базовым признакам, по которым можно определить формы кредита, следует отнести категории кредитора и заемщика, а также форму, в которой предоставляется конкретная ссуда.

Исходя из этого, можно выделить следующие шесть достаточно самостоятельных форм кредита, каждая из которых в свою очередь распадается на несколько разновидностей по более детализированным классификационным параметрам (табл. 7.2).

⁴² Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие / С.Ф. Федулова. – Ижевск: Изд-во ИЭиУ УдГУ, 2012. [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.udsu.ru/xmlui/handle/123456789/10226>.

⁴³ Нужно ли брать кредит // Ваши финансы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://vashifinancy.ru/finansy-na-kazhdyu-den/dolgi-i-kredit/nuzhno-li-brat-kredit/>

⁴⁴ Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие / С.Ф. Федулова. – Ижевск: Изд-во ИЭиУ УдГУ, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.udsu.ru/xmlui/handle/123456789/10226>.

Основные формы кредита

Формы кредита	Кредитор	Заёмщик	Форма движения ссуженной стоимости
Банковский и других финансово-кредитных организаций	Банк, МФО	Юридические и физические лица	Денежная
Коммерческий	Хозяйствующие субъекты	Хозяйствующие субъекты	Товарно-денежная
Потребительский	Хозяйствующие субъекты	Население	Товарно-денежная
Государственный	Государство, юридические и физические лица	Государство, юридические и физические лица	Денежная
Международный	Государство, международные финансово-кредитные организации	Государство, международные финансово-кредитные организации	Денежная
Межбанковский	Банк	Банк	Денежная

Как видно из таблицы 7.2, физические лица участвуют в трёх формах кредита. Каждая форма кредита может быть представлена различными его видами. Так, во всех формах кредита он может различаться:

- по срокам предоставления: краткосрочный – до года, среднесрочный – от года до трёх лет и долгосрочный – свыше трёх лет;
- по обеспечению: с полным обеспечением, с неполным обеспечением и без обеспечения.

Банковский кредит для физических лиц и предпринимателей может подразделяться:

- по целям использования: на потребление, на прирост оборотных средств, на финансирование инвестиций, на заработную плату, ипотечный кредит и др.;
- по видам процентных ставок: с капитализацией процентов, без капитализации процентов;
- по форме заимствования: в форме кредитного договора, в форме выпуска ценных бумаг, в форме бюджетной ссуды;
- по валюте заимствования: рублёвый и в иностранной валюте и др.

По объекту и месту кредитования различают ипотечные, автокредиты, POS-кредиты или экспресс-кредиты и др.

Основные параметры кредита:

- ✓ объём (сумма кредита);
- ✓ размер и вид процентной ставки;
- ✓ срок, на который предоставляется кредит;
- ✓ условия обеспечения кредита;
- ✓ условия погашения кредита.

Если вы планируете взять кредит, то детально изучите все эти параметры, не стесняйтесь подробно расспрашивать обо всём кредитного кон-

сультанта. Решение о получении кредита может повлиять на вашу жизнь в будущем: и не только завтра, но и на годы вперед. По мнению финансовых консультантов **есть обстоятельства, когда кредит брать точно не стоит:**

- если вы не уверены на 100%, что то, что вы собираетесь купить в кредит, вам действительно нужно;
- если вам будет трудно прожить на доходы, уменьшенные на величину ежемесячной выплаты по кредиту;
- если ваши доходы падают, и есть риск потери источника доходов на протяжении выплаты кредита⁴⁵.

Об этом же пишут специалисты Федерального сетевого методического центра по финансовой грамотности – преподаватели МГУ: «Разумное финансовое поведение – это, прежде всего, умение считать свои деньги. Многие люди или организации готовы дать вам денег в долг под проценты, но никто из этих многих не заботится о вас больше, чем о себе; как правило, наоборот – они стремятся на вас заработать.

Если вам не хватает денег на цели текущего потребления, то можно:

- а) убедить себя, что у вас на самом деле нет этой потребности (как вариант – приобрести аналогичный, но более дешевый товар или услугу);
- б) отложить приобретение до лучших времен и постараться накопить нужную сумму свободных денег;
- в) одолжить денег у кого-то, понимая, что потом их придется вернуть.

Чтобы понять, насколько выгодно одалживание в том или ином случае, надо сравнивать вариант «с» с вариантом «в». Вы получаете благо и платите за него деньги – в одном случае благо появляется сразу, но денег придется отдать больше, в другом случае при прочих равных вы потратите меньше денег, но благо будет получено позже. При этом надо учитывать два условия.

Во-первых, возврат кредита не должен пробивать невосполнимую брешь в вашем будущем бюджете, то есть заставлять вас отказаться от других, более важных и необходимых для вас расходов. Если такой риск есть – пожалуй, лучше еще раз попробовать убедить себя, что эта вещь или услуга все-таки вам не нужна. Целесообразно также учитывать, как новый кредит повлияет на вашу общую долговую нагрузку, то есть соотношение ежемесячных выплат по кредитам с вашими ежемесячными доходами (этот показатель еще называют РТИ – от английского «Payment-to-income ratio»). Большинство экспертов считает, что РТИ выше 30% крайне нежелателен.

Во-вторых, выгода, в том числе психологическая, от быстрого получения блага должна превосходить размер переплаты по кредиту⁴⁶.

В долг денежные средства вы можете взять не только у банков. Самое, казалось бы, простое – это одолжить у родственников или друзей. Но помните о

⁴⁵ Нужно ли брать кредит // Ваши финансы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://vashifinancy.ru/finansy-na-kazhdyy-den/dolgi-i-kredity/nuzhno-li-brat-kredit/>

⁴⁶ Учебное пособие по финансовой грамотности. Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, – С. 293. [Электронный ресурс]. – URL: <https://finuch.ru/lectures/8707>

поговорке: «Хочешь потерять друга – дай ему в долг». На финансовом рынке сегодня легально действуют и другие финансовые и кредитные организации, кроме банков. Это микрофинансовые и микрокредитные компании (микрофинансовые организации – МФО), кредитные потребительские кооперативы (КПК), ломбарды. Кроме того, в настоящее время довольно активно развивается такая новая форма кредитования, как P2P-лендинг, или взаимное кредитование. Рассмотрим их немного подробнее.

Кредиты МФО чаще всего граждане берут с целью «перекантоваться» до зарплаты. МФО чаще всего дают в долг небольшие суммы от 10 до 30 тыс. руб. на короткий срок от 5 до 30 дней и под большие и даже очень большие проценты от 0,5 до 2% в день. Зато в МФО не так пристально, как в банке изучают вашу кредитную историю и не требуют обеспечения. В соответствии с недавними поправками в законодательстве проценты по «займам до зарплаты» в МФО не могут превышать сумму самого займа больше, чем в четыре раза. Но и это очень высокая процентная ставка. Эти кредиты могут привести к утрате возможности управления личными финансами, поэтому в соответствии с известной поговоркой нужно не семь, а семьдесят семь раз отмерить, прежде чем отрезать.

Кредитные кооперативы выдают займы только своим членам за счёт объединённых сбережений этих членов кооператива. Процентные ставки по таким займам, как правило, выше, чем ставки по банковским кредитам, но значительно ниже, чем ставки по кредитам МФО.

Ломбарды предоставляют займы населению по высоким ставкам под залог (реже залог) различных вещей (ювелирные изделия, драгоценные металлы, электроника, гаджеты и т.д.). Если гражданин возвращает заём в срок, ломбард вернет ему имущество, если нет – гражданину дается еще один льготный месяц, чтобы рассчитаться с долгами, а после этого имущество должно быть продано в соответствии с договором залога.

В учебнике МГУ по финансовой грамотности дана довольно подробная информация о **P2P-лендинге**. Займы друзьям и знакомым – понятная идея, а может ли частное лицо самостоятельно кредитовать незнакомых частных лиц без участия банка или МФО в качестве посредника? В современном мире эта идея реализуется через специальные интернет-платформы, которые включают интерфейс для заключения сделок и перевода денег, а также информационную базу о кредитоспособности заемщиков. Это называется «взаимное кредитование», или P2P lending, – от английского выражения peer-to-peer (переводится как «от равного к равному», или «друг другу»). Иногда встречается также слово «краудлендинг» (буквально что-то вроде «одадживание толпой»), – по аналогии с «краудсорсингом», «краудфандингом» и другими модными словами.

Первая P2P-платформа появилась в Великобритании в 2005 г., сейчас их сотни по всему миру, и их оборот исчисляется десятками миллиардов долларов (назовем, например, такие компании, как Lending Club, Prosper, Zopa, Funding Circle и др.) Благодаря отсутствию банка в этой схеме, процентная ставка для заемщика и кредитора оказывается одинаковой, если не учитывать комиссию, которую взимает P2P-платформа, – то есть вкладчик (инвестор) получает существенно больше, чем по депозиту в банке, а заемщик платит существенно мень-

ше. Казалось бы, это очень выгодно! Но пока что взаимное кредитование не смогло стать реальным конкурентом классического банковского бизнеса, прежде всего потому, что риск невозврата займа в этих схемах существенно выше⁴⁷.

Если вы уже брали кредит и планируете пользоваться кредитами в будущем, то вам нужно подумать о формировании хорошей **кредитной истории**. Она будет такой, если у банка не будет претензий к вам как к заёмщику. Информация в кредитной истории накапливается специальными организациями – **Бюро кредитных историй** – и предоставляется самому заёмщику, а также другим кредиторам. При хорошей кредитной истории вам проще будет взять кредит и, возможно, договориться о снижении ставки.

Отдельно стоит поговорить об **ипотечном кредите**. От других кредитов они отличаются тем, что выдаются под залог недвижимого имущества (дом, земельный участок, квартира) на длительный срок, чаще всего более 10 лет. Несмотря на то, что ставки по ипотечным кредитам, как правило, ниже, чем по банковским кредитам на потребительские цели, в силу долгосрочности кредитов сумма выплаченных процентов велика. Решение о взятии ипотеки должно быть всесторонне взвешенным и просчитанным на годы вперёд. Нужно знать, что некоторые категории граждан могут воспользоваться государственными льготами по ипотечным кредитам, банки также предоставляют льготы. Льготную ипотеку можно получить даже под 3-5% годовых.

Для выбора кредитора вы можете воспользоваться материалами сайтов⁴⁸.

7.4. Страхование

Страхование начало зарождаться в России в середине 18 в., когда в Петербурге и Москве стали появляться первые филиалы английских страховых обществ. В 1765 г. в Риге было основано первое отечественное страховое общество. В 1786 г. в России была установлена государственная монополия на страхование и образованы государственные страховые общества при Государственном заёмном и Государственном ассигнационном банках, осуществляющие страхование строений и товаров от огня.

Экономическая природа возникновения и содержания страхования связана с аккумулярованием средств участников страхования и их перераспределением в пользу тех участников, у которых произошли страховые события, то есть **посредством страхования происходит раскладка ущерба между застрахованными**.

⁴⁷ Учебное пособие по финансовой грамотности. Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, – С. 300. // [Электронный ресурс]. – URL: <https://finuch.ru/lectures/8707>

⁴⁸ Банки.ру. Раздел «Кредиты» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/>, Сравни.py [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/vidy-bankovskikh-schetov/>, Ваши финансы [Электронный ресурс]. – URL: <https://vashifinancy.ru/finansovye-kalkulyatory/>

Основные признаки страхования:

- ✓ наличие перераспределительных отношений;
- ✓ наличие страхового риска;
- ✓ солидарная ответственность всех застрахованных за возмещение ущерба;
- ✓ возвратность страховых платежей;
- ✓ формирование страховых фондов;
- ✓ замкнутая раскладка ущерба.

В Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 дано следующее определение понятия «страхование».

!!! 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. **Страховая деятельность** (страховое дело) – сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием»⁴⁹.

Сущность страхования состоит в обеспечении защиты застрахованных при наступлении страховых рисков и в распределении ущерба между участниками страховых отношений. За счёт платежей всех застрахованных оказывается помощь тем страхователям, у которых возникли потери вследствие случайных событий.

Страхование может осуществляться в добровольной и обязательной формах. Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком. Правила добровольного страхования, определяющие общие условия и порядок его проведения, устанавливаются страховщиком самостоятельно в соответствии с законодательством. Конкретные условия страхования определяются при заключении договора страхования. Обязательным является страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами Российской Федерации. В России к обязательному страхованию относится: обязательное медицинское страхование, социальное страхование, пенсионное страхование, обязательное страхование вкладов, страхование гражданской ответственности автовладельцев, страхование ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного производственного объекта, страхование гражданской ответственности перевозчика (страхование пассажиров).

⁴⁹ Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 24.02.2021 г.) [Электронный ресурс]. – URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/eb5328c6549e9541dc1d417b80706b61cb7ba761/

Объектами страхования могут быть не противоречащие законодательству Российской Федерации имущественные интересы:

- связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица (личное страхование);
- связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом (имущественное страхование);
- связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причиненного юридическому лицу (страхование ответственности).

Страховая деятельность лицензируется и может осуществляться только юридическими лицами, имеющими лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации. Лицензии выдаются на осуществление добровольного и обязательного личного страхования, имущественного страхования и страхования ответственности, а также перестрахования, если предметом деятельности страховщика является исключительно перестрахование. При этом в лицензиях указываются конкретные виды страхования, которые страховщик вправе осуществлять.

Финансово грамотный человек должен знать основные термины, применяемые в области страхового дела, приведены в Приложении Ж.

В зависимости от совокупности обстоятельств, с которыми страхователь связывает защиту имущественных и личных интересов, выделяются **отрасли и виды страхования**.

Классификация по отраслям является более общей, внутри отраслей выделяются виды страхования. Согласно Гражданскому кодексу РФ и закону «Об организации страхового дела в РФ» выделяется две крупных отрасли страхования: **личное страхование и имущественное страхование**, внутри которого выделяют **страхование ответственности**.

!!! Личное страхование предусматривает страхование имущественных интересов, связанных с жизнью, здоровьем и трудоспособностью страхователя или застрахованного лица.

Наиболее распространены следующие **виды личного страхования**: *страхование жизни, страхование от несчастных случаев, медицинское страхование*.

В зависимости от условий страхования каждый вид подразделяется на подвиды. Так, например, в страховании жизни различают смешанное страхование, страхование жизни с фиксированным сроком выплаты, страхование на случай смерти и др.

!!! Имущественное страхование представляет собой систему отношений между страхователями и страховщиками по оказанию последними страховых услуг по защите имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Наиболее распространены следующие **виды имущественного страхования**: страхование транспорта, грузов, зданий, сооружений и оборудования, хозяйственных построек, отдельных помещений, продукции, инвентаря и т.д.

!!! Страхование ответственности – это страхование имущественных интересов, связанных с возмещением страхователем причинённого им вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причинённого юридическому лицу.

К основным **видам страхования ответственности** относят страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, гражданской ответственности перевозчика, гражданской ответственности предприятий — источников повышенной опасности, профессиональной ответственности, ответственности за неисполнение обязательств, иных видов ответственности.

В экономической литературе часто называется ещё две отрасли страхования – **страхование рисков и социальное страхование**. Страхование рисков включает – страхование предпринимательских рисков и страхование финансовых рисков. Социальное страхование включает страхование пенсий, пособий.

В мировой практике используется несколько иная классификация. Страхование делится на две крупные сферы: страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни. Затем критерием классификации выступает, как правило, вид застрахованного риска, например, страхование от огня, либо сфера действия риска, например, морское страхование, страхование космических объектов. Ещё одним критерием для классификации страхования является круг страхователей и застрахованных лиц, например, коллективное страхование жизни, индивидуальное страхование от несчастных случаев.

Застраховать можно только случайные события. Например, если дом уже горит, то от этого пожара вы не сможете застраховать его. Кроме того, в ГК РФ выделены три случая, когда страхование не осуществляется. Это страхование противоправных интересов; убытков от игр, пари, лотереи и др.

Прежде чем заключить договор страхования, нужно тщательно изучить страховые услуги, то есть продукты страховой организации, реализуемые в форме выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая.

Основные параметры страховой услуги:

- ✓ виды страховых рисков
- ✓ страховая сумма;
- ✓ страховой тариф;
- ✓ условия выплаты страхового возмещения
- ✓ франшиза;
- ✓ перечень дополнительных услуг.

Для **выбора страховой услуги** финансовые консультанты Финансового университета при Правительстве РФ предлагают следующий **алгоритм**.

Алгоритм выбора страховой услуги:

А) Определите свой страховой интерес, оцените свои финансовые возможности (текущие и будущие).

Б) Познакомьтесь со статистикой страховых случаев.

В) Познакомьтесь с информацией, размещенной на сайте страховых компаний, Банка России, в специализированных журналах, общественных организаций страховщиков и организаций по защите прав населения на рынке финансовых услуг.

Г) Обратитесь за разъяснениями к страховому агенту, брокеру, сотрудникам страховых компаний.

Если вы приняли решение застраховаться, то следующим шагом будет **выбор страховщика**. Для начала узнайте, какие страховые компании (филиалы, отделения, офисы компаний) действуют в вашем регионе (городе, районе). Затем проверьте на сайте Банка России, лицензирован ли данный вид страхования. Посмотрите рейтинг страховых компаний, узнайте, сколько лет компании, из которых вы планируете выбирать, действуют на страховом рынке, посмотрите размер их собственного капитала.

Поговорите с сотрудниками компаний, задайте им интересующие вас вопросы. После того, как вы выбрали компанию и страховую услугу, можно заключать страховой договор. Как правило, страховщик выдаст вам не договор с подписью и печатью, а **страховой полис**, в котором будет ссылка на правила страхования, поэтому заранее ознакомьтесь с типовым страховым договором, подготовьте вопросы, которые для вас неясны. В том случае, если сотрудник страховой компании не может ответить на ваши вопросы, не заключайте договор. Если вы получаете электронный страховой полис, то тоже предварительно изучите на сайте компании правила данного вида страхования, типовой договор, изучите исключения из страхования (те события, наступления которых не влечет обязанности страховщика). Обратите внимание, что договор страхования вступает в силу с момента внесения 1 страхового взноса. Помните, что вы обязаны сообщить страховщику всю информацию, которая может повлиять на увеличение страхового риска. Если вы утаите информацию или сообщите недостоверную информацию, то страховщик может впоследствии значительно уменьшить страховое возмещение или вообще не платить его.

7.5. Валюта

Валюта – это деньги. Различают национальную и иностранную валюту, а также резервную, коллективную и другие виды валют. **Стоимость одной валюты в другой называют валютным курсом**. Определение валютного курса осуществляется в соответствии с валютным режимом, введенным в стране.

!!! Фиксированный обменный курс – официально установленный государством (как правило, центральным банком) курс обмена валют.

Если при данном режиме государство не может удержать объявленный фиксированный курс, и он снижается (снижается стоимость национальной валюты по отношению к иностранной валюте), то происходит **девальвация**. Обратный процесс, когда стоимость национальной валюты по отношению к иностранной валюте повышается, называется **ревальвацией**.

!!! Плавающий обменный курс – курс валюты устанавливается в основном под воздействием спроса и предложения на международном валютном рынке.

В России фиксированный валютный курс сменился на плавающий 1 июля 1992 года, когда Банк России ввел свободный курс рубля. Сразу после этого официальный курс доллара, который с советских времен был искусственно занижен и составлял на тот момент 56 копеек, был резко поднят до биржевого – 125 рублей, то есть вырос в 223 раза⁵⁰.

На стоимость валюты оказывают влияние разные факторы, в основе лежит её **покупательная способность**, то есть то количество товаров и услуг, которые на это количество валюты можно приобрести. Важным свойством валюты является её **конвертируемость**, то есть способность быть обменной на другие валюты или ценности.

При осуществлении операций с валютой нужно уметь рассчитывать их доходность. Не следует путать понятия «доход» и «доходность».

!!! Доход – это абсолютный показатель – разница между ценой покупки и продажи валюты (может получиться не доход, а убыток).

!!! Доходность – это относительная величина, рассчитываемая в процентах, как отношение размера дохода к затратам на приобретение валюты.

Понятие доходности валютных сделок тесно связано с понятием валютного риска.

В мировой финансовой практике давно действует правило: чем выше доходность, тем выше риск.

!!! Валютный риск – это вероятность неблагоприятного изменения курса валюты.

Вследствие цифровизации финансовой сферы в мире появились и новые виды валюты – **криптовалюта**. Самой распространённой криптовалютой в настоящее время является биткойн (bitcoin). Это молодая валюта, она начала обращаться лишь в 2009 г. **Главное отличие криптовалют от большинства дополнительных заключается в отсутствии фиксированного обменного курса к традиционным валютам**, пропорция их обмена к стандартным валютам зависит от спроса и предложения на криптовалюту. Поэтому цель у инвестора в криптовалюту – получить доход, а не использовать её в качестве сред-

⁵⁰ Крупнейшие падения курса рубля // ТАСС. [Электронный ресурс]. – URL: <https://tass.ru/info/7934795>

ства обращения. Криптовалюту можно использовать и для расчётов, но во многих странах, в том числе и в России, это официально запрещено.

Количество валют в мире снижается в связи с их объединением. Наряду с национальными (например, иена) появились коллективные валюты (например, евро – 22 страны). Сейчас в мире действует более 150 валют для 194 государств. Для удобства их обозначают через трехбуквенные коды. Например, USD, EUR, GBP.

Очевидно, что вы будете покупать валюту, если собираетесь в заграничную поездку. Здесь нужно решить вопрос, **где купить валюту**: в стране или за рубежом, **стоит ли вообще покупать наличную валюту**. Как правило, курс покупки наличной валюты в аэропорту зарубежной страны будет менее выгодным, чем в России, или там вообще может не оказаться обмена на рубли. При оплате наличными в небольших магазинах или на рынке обязательно **проверяйте купюры на подлинность**⁵¹. Помните, что **за сбыт фальшивых денег предусмотрено уголовное наказание**, если вам не удастся доказать, что вы получили их в честной сделке.

Если вы планируете пользоваться картой, то узнайте заранее, какие **платёжные системы** действуют в той стране, куда вы едете. Там могут не в полном объёме обслуживаться простые виды Visa или MasterCard, (например, Visa Electron или MasterCard Maestro), тем более карты системы МИР. Обязательно выясните, **какое комиссионное вознаграждение и курс** будут применяться для совершения операций по вашей карте при конвертации валют. Если вы совершаете покупки через интернет с оплатой по карте на заграничных торговых площадках, то **заведите для этого отдельную карту** и переводите на неё перед покупкой ровно ту сумму, которая нужна для оплаты покупки.

Довольно большой объём среди валютных операций занимают **переводы**. Перевести средства можно через банк или платёжную систему, в рублях с последующей конвертацией или конвертировать их самостоятельно. При переводах и выборе банка и платёжной системы следует рассмотреть такие параметры как **курс конвертации, размер комиссии, максимально разрешённый объём перевода, возможность использования электронного сервиса, надёжность контрагента**.

Если вы приняли решение накапливать средства в валюте, то нужно решить вопрос о том, **где их хранить: дома или в банке**. При крупной сумме лучше открыть валютный вклад в банке, срочный или до востребования в зависимости от ваших целей. Валютные вклады, так же как и рублёвые, защищены системой страхования вкладов в сумме до 1 400 тыс. руб. с расчётом по курсу на день отзыва лицензии. Как правило, в долгосрочной перспективе курс иностранной валюты по отношению к рублю только растёт, но бывают и периоды спада, так что валютные риски здесь также присутствуют. Для снижения рисков можно открыть мультивалютный вклад.

Для того чтобы заработать на валютных операциях, осуществляются **инвестиции в валюту**.

⁵¹ Признаки подлинности купюр: [Электронный ресурс]. – URL: <https://bankomat24.uz/journal/>

!!! Валютные инвестиции – покупка валюты и валютных активов с целью получить прибыль в результате благоприятного для вас изменения курса валюты.

Получить прибыль вы сможете, только если правильно спрогнозируете изменение курса валюты, а это сделать очень сложно.

В основе инвестирования лежат разные стратегии. Например, **стратегия Carry Trade** предусматривает доход за счёт разности процентных ставок различных активов. Вы можете взять дешёвый кредит в одной стране и положить на депозит или купить государственные облигации с более высокими ставками в другой стране. Например, в США крупные инвесторы могут взять кредит под 1-2% и вложить в российские ОФЗ под 4-6%. После получения процентного дохода валюта вновь конвертируется и кредит гасится. Здесь также нужно прогнозировать изменение курса валюты. Как правило, **для мелких инвесторов эта стратегия сложна** и не приносит большого дохода.

Рискованными финансовыми инструментами для зарабатывания на валюте являются **форвардные и фьючерсные контракты**, в соответствии с которыми вы заключаете контракт на поставку (покупку/продажу) валюты по зафиксированной цене в будущем.

Если вы ожидаете, что курс доллара через полгода вырастет на 10% и составит 80 рублей, а другой инвестор прогнозирует, что он снизится и будет стоить 75 рублей, третий, четвёртый и т.д. инвесторы также прогнозируют изменение курса, вы можете заключить контракт на покупку доллара по цене, например, 77 рублей и зафиксировать эту цену. Будущую цену будет определять рынок, исходя, в том числе, и из прогнозных ожиданий инвесторов. Такие контракты дают возможность зафиксировать будущую цену валюты, застраховавшись, таким образом, от неблагоприятного изменения курса. Следует иметь в виду, что срочный валютный рынок особенно подвержен рискам в периоды валютных кризисов. Например, в 1988 году при девальвации рубля, многие контракты не были исполнены.

Несколько лет назад интернет пестрел рекламой и демо-роликарами заработка на **рынке Форекс** (Forex от англ. foreign exchange – зарубежный обмен). Деятельность на этом рынке практически не регулировалась государством и являлась высокорискованной. Впоследствии были внесены изменения в законодательство, и деятельность форекс-дилеров стала частично регулироваться, но этот рынок по-прежнему остаётся весьма рискованным. Хорошо ещё, что в соответствии с сегодняшним российским законодательством вы не можете потерять больше денег, чем у вас есть на счёте, а раньше инвестор мог потерять в несколько раз больше, чем вложил.

Сделки на рынке Форекс заключают только крупные финансовые организации, а не сами физические лица, которые платят за доступ на этот рынок. На рынке осуществляются только крупные сделки с лотом чаще всего не менее 100 000 долларов США и действующим кредитным плечом. **Принцип работы на рынке Форекс схож с принципом работы казино**, поэтому будьте готовы потерять свои вложения, если хотите поиграть с рынком.

7.6. Основные инструменты рынка ценных бумаг⁵²

Рынок ценных бумаг (РЦБ) представляет собой совокупность экономических отношений, связанных с выпуском и обращением ценных бумаг. К участникам рынка ценных бумаг относятся: эмитенты, инвесторы и финансовые посредники между ними, осуществляющие профессиональные виды деятельности на данном рынке.

!!! Эмитенты выпускают ценные бумаги в обращение путем эмиссии. Среди эмитентов выделяют: государство (МФ РФ), муниципалитеты, корпоративных эмитентов как отраслевых, так и частных.

Инвесторы – физические лица либо организации, которым ценные бумаги по итогам их приобретения принадлежат на правах собственности или ином вещном праве. Инвесторы вкладывают свои временно свободные средства в покупку ценных бумаг (ст. 51.2. закона «О рынке ценных бумаг»).

Российское законодательство ввело понятие **«квалифицированный инвестор»** вслед за законодательством о рынке ценных бумаг развитых стран. Смысл этого термина заключается, прежде всего, в том, что квалифицированный инвестор *нуждается в меньшей защите на рынке ценных бумаг, поскольку является более осведомленным.*

Соответственно, ему можно предлагать более рискованные финансовые инструменты. Кроме того, в мировой практике принято, что обслуживание квалифицированного инвестора на рынке ценных бумаг обходится дешевле.

В России предлагаемый для покупки список ценных бумаг может быть расширен для квалифицированных инвесторов за счет инструментов, не допущенных к обращению на территории РФ. То есть только квалифицированные инвесторы могут работать с иностранными ценными бумагами, а также с российскими ценными бумагами, выпущенными за рубежом. Например, банк ВТБ 24 предлагает квалифицированным инвесторам обслуживание на рынке еврооблигаций⁵³.

⁵² См. подробнее: Рынок ценных бумаг: учебник / С.Ф. Федулова, М-во науки и высш. образования РФ, ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет», Ин-т экономики и упр. – Ижевск: Удмуртский университет, 2020. – 212 с. [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.udsu.ru/xmlui/handle/123456789/19539>.

⁵³ Квалифицированные инвесторы // Банк ВТБ [Электронный ресурс]. – URL: https://broker.vtb.ru/services/eurobonds/qualified_investor/

Физическое лицо признается квалифицированным инвестором, если:

- ✓ владеет ценными бумагами или иными финансовыми инструментами общей стоимостью не менее 6 млн. рублей;
- ✓ имеет достаточный опыт работы в российской или в иностранной организации, которая осуществляла сделки с ценными бумагами или иными финансовыми инструментами (не менее двух лет, если такая организация (организации) является квалифицированным инвестором, не менее 3 лет в иных случаях);
- ✓ совершало ежеквартально в течение последних четырех кварталов не менее 10 сделок с ценными бумагами или иными финансовыми инструментами, не реже одного раза в месяц, совокупная цена которых за эти четыре квартала составила не менее 6 млн рублей.
- ✓ имеет высшее экономическое образование, подтвержденное документом государственного образца РФ о высшем образовании⁵⁴.

Основными видами профессиональной деятельности на РЦБ являются брокерская, дилерская, депозитарная деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами, деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг.

!!! Брокерской деятельностью признается 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 производными финансовыми инструментами, осуществляемая на основании возмездных договоров с клиентом (договоров о брокерском обслуживании)⁵⁵.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую деятельность, именуется **брокером**.

В случае оказания брокером услуг по размещению эмиссионных ценных бумаг брокер *вправе приобрести за свой счет не размещенные в срок, предусмотренный договором, ценные бумаги*.

Брокер должен выполнять поручения клиентов добросовестно и в порядке их поступления.

Сделки, осуществляемые по поручению клиентов, во всех случаях подлежат приоритетному исполнению по сравнению с дилерскими операциями самого брокера при совмещении им деятельности брокера и дилера.

⁵⁴ Документ должен быть выдан образовательной организацией высшего профессионального образования, которая на момент выдачи указанного документа осуществляла аттестацию граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, или любой из перечисленных ниже 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 (CIIA)», сертификат «Financial Risk Manager (FRM)».

⁵⁵ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 3. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

!!! Дилерской деятельностью признается совершение сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен (котировки) покупки и/или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и/или продажи этих ценных бумаг по объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность, ценам⁵⁶.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий дилерскую деятельность, именуется **дилером**. Дилером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, а также государственная корпорация, если для такой корпорации возможность осуществления дилерской деятельности установлена федеральным законом, на основании которого она создана. Новым видом дилерской деятельности является деятельность форекс-дилера.

Деятельностью форекс-дилера признается деятельность по заключению от своего имени и за свой счет с физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями, 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 физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, 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 физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения.

!!! Депозитарной деятельностью в соответствии признается оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги⁵⁷.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий депозитарную деятельность, именуется **депозитарием**. Лицо, пользующееся услугами депозитария по хранению ценных бумаг и/или учету прав на ценные бумаги, именуется **депонентом**.

⁵⁶ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 4. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

⁵⁷ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 7. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

Договор между депозитарием и депонентом, регулирующий их отношения в процессе депозитарной деятельности, именуется **депозитарным договором** (договором о счете депо). Заключение депозитарного договора не влечет за собой перехода к депозитарию права собственности на ценные бумаги депонента.

!!! Деятельностью по ведению реестра владельцев ценных бумаг признаются сбор, фиксация, обработка, хранение данных, составляющих реестр владельцев ценных бумаг, и предоставление информации из реестра владельцев ценных бумаг⁵⁸.

Этой деятельностью имеют право заниматься только юридические лица. Лицо, осуществляющее деятельность по ведению реестра, именуется **держателем реестра**.

В Законе «О рынке ценных бумаг» прописаны особенности осуществления профессиональной деятельности на РЦБ, связанные с ведением индивидуальных инвестиционных счетов, внедрённых в российскую практику в 2015 году.

!!! Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) – счет внутреннего учета, который предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента – физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента. По договору на ведение ИИС допускается передача клиентом профессиональному участнику рынка ценных бумаг **только денежных средств. Выгодой для клиента является не только доход от вложения средств, но и возможность вернуть уплаченный им НДФЛ. При этом совокупная сумма денежных средств, с которых можно вернуть НДФЛ за один год не может превышать **400 тысяч рублей** (возврат составит 52 тыс. руб.)**

ИИС открывается и ведется брокером или управляющим на основании отдельного договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управления ценными бумагами, которые предусматривают открытие и ведение индивидуального инвестиционного счета.

Физическое лицо вправе иметь только **один договор на ведение ИИС**. В случае заключения нового договора на ведение индивидуального инвестиционного счета ранее заключенный договор на ведение индивидуального инвестиционного счета должен быть прекращен в течение месяца.

Денежные средства и ценные бумаги, которые учтены на ИИС, используются только для исполнения и (или) обеспечения обязательств, вытекающих из договоров, заключенных на основании договора на ведение ИИС, и для исполнения и (или) обеспечения обязательств по договору на ведение ИИС.

⁵⁸ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 8. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

!!! 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 бумаги⁵⁹.

Ценные бумаги как объекты гражданских прав имеют свободный характер перехода от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства и не ограничены в обороте. Они обращаются. Под обращением ценных бумаг понимается: купля-продажа; дарение; хранение; передача в доверительное трастовое управление; передача по наследству; использование в качестве залога; использование как средства платежа.

Классификация ценных бумаг по некоторым критериям представлена в Приложении 3.

В зависимости от того, что лежит в основе ценной бумаги, они делятся на два больших класса – **основные** и **производные**.

!!! Первичные или основные ценные бумаги – это ценные бумаги, в основе которых лежат имущественные права на какой-либо актив (обычно на товар, деньги, капитал, имущество, различного рода ресурсы и др.) или долговые обязательства.

!!! Производные ценные бумаги – это бездокументарная форма выражения имущественного права (обязательства), возникающего в связи с изменением цены базисного актива, т.е. актива, лежащего в основе данной ценной бумаги.

Самыми распространёнными на рынке ценных бумаг являются акции и облигации. В ФЗ «О рынке ценных бумаг» дано следующее определение акции: «**Акция** – эмиссионная 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. Акция является именной ценной бумагой»⁶⁰.

Акция – это формальный документ, поэтому должна содержать обязательные реквизиты: фирменное наименование эмитента и его местонахождение; наименование ценной бумаги и ее порядковый номер; дату и номер выпуска; вид акции (простая или привилегированная); номинальную стоимость; имя держателя; размер уставного фонда на день выпуска акций; количество выпускаемых акций; срок выплаты дивидендов и ставка дивиденда для привилегированных акций; подпись Председателя правления акционерного общества; печать; почтовые реквизиты изготовителя ценной бумаги.

⁵⁹ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 2. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

⁶⁰ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 2. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

Основные характеристики акции акционерного общества:

1. Акция – это титул собственности на имущество акционерного общества (держатель акции является совладельцем акционерного общества), выпуск акции – это не займ (в отличие от облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов и т.д.).
2. У акции нет конечного срока погашения, акция (в классическом случае) – это негасимая ценная бумага.
3. Ответственность владельца акции по обязательствам акционерного общества ограничена. Инвестор не может потерять больше, чем он вложил в свою акцию. Инвестор не отвечает по обязательствам общества в целом.
4. Право голоса по акции неделимо – два лица, совместно владеющие одной акцией, в любом случае, будут иметь только один голос на собрании акционеров.
5. Акции могут расщепляться и консолидироваться (при расщеплении одна акция превращается в несколько).

Классификация акций дана в Приложении И.

!!! Облигация – это ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между её владельцем и лицом, выпустившим облигацию.

Облигация – это долговое свидетельство, которое включает два главных элемента:

- обязательство эмитента вернуть держателю облигации по истечении оговоренного срока сумму, указанную на титуле облигации;
- обязательство эмитента выплачивать держателю облигации фиксированный доход в виде процента от номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента.

Доходом по облигации являются процент и/или дисконт.

Классификация облигаций представлена в Приложении К.

Обособленным классом ценных бумаг являются **производные ценные бумаги**. В отличие от акций, производные ценные бумаги **не дают прав на получения дивидендов и неустойки по активам компании** в случае ее банкротства, а также права участия в голосовании.

В соответствии с Указанием Банка России от 16.02.2015 № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» базисными активами производных финансовых инструментов являются ценные бумаги, товары, валюта, процентные ставки, уровень инфляции, официальная статистическая информация, физические, биологические и (или) химические показатели состояния окружающей среды, договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, значения, рассчитываемые на основании одного или совокупности нескольких указанных в настоящем пункте показателей, от цен (значений) кото-

рых зависят обязательства стороны или сторон договора, являющегося производным финансовым инструментом⁶¹.

Среди производных ценных бумаг наиболее распространены на рынке опционы, фьючерсы и депозитарные расписки.

!!! Опцион эмитента – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок и/или при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определенной в опционе эмитента⁶².

Опцион эмитента является именной ценной бумагой. В соответствии с нормативными актами Банка России **опционным договором** признается договор, предусматривающий обязанность стороны договора в случае предъявления требования другой стороной периодически и (или) одновременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом⁶³. Если говорить коротко, опцион – это двухсторонний договор по передаче права на покупку или продажу определенного финансового актива по определенной цене на определенную будущую дату. Опцион – это двухсторонний договор с односторонним обязательством.

Стороны опциона:

1. **Покупатель опциона** – сторона договора, приобретающая право на покупку или продажу товара.

2. **Продавец опциона** – это сторона договора, берущая на себя обязательство продать или купить товар по требованию покупателя.

Покупатель опциона выплачивает его продавцу премию за свое право выбора, а именно – исполнить опцион, если это ему выгодно или отказаться от его исполнения.

В биржевой практике используют два вида опциона:

Опцион на покупку – (колл-опцион) – право купить актив в установленные сроки у продавца опциона по цене исполнения или отказаться от этой покупки.

Опцион на продажу – (пут-опцион) – право продать актив в установленные сроки по цене исполнения или отказаться от его продажи.

В колл-опционе покупатель опциона является покупателем акций. В пут-опционе покупатель опциона – продавец акций. Распределение прав и обязанностей участников опционного контракта происходит неравномерно. Покупатель опциона имеет права, продавец опциона несет обязанности (табл. 7.3).

⁶¹ Указание Банка России от 16.02.2015 № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» «Вестник Банка России», № 28, 31 марта 2015 г., С. 37-39. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11158/ves150331028.pdf>

⁶² Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О рынке ценных бумаг». Ст. 2. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

⁶³ Указание Банка России от 16.02.2015 № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» «Вестник Банка России», № 28, 31 марта 2015 г., С. 37-39 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11158/ves150331028.pdf>

Схема прав и обязанностей участников опционного контракта

Колл-опцион		Пут-опцион	
<i>продавец</i>	<i>покупатель</i>	<i>продавец</i>	<i>покупатель</i>
Несет обязанность продать акции по первому требованию покупателя (или в момент истечения опционного контракта), если покупатель пожелает исполнить опцион.	Имеет право купить акции по фиксированной цене (цена исполнения опциона) в (до) момент(а) времени истечения контракта или отказаться от покупки акций.	Несет обязанность купить акции по первому требованию покупателя опциона (или в момент истечения), если покупатель опциона пожелает исполнить его.	Имеет право продать акции по ЦИО в момент (или до момента) времени истечения контракта или отказаться от продажи акций.

С точки зрения сроков исполнения опционы подразделяются на два типа: американские и европейские. Американский – это опцион, при котором держатель опциона может реализовать свое право в любое время в пределах опционного срока. Европейский – реализация права возможна лишь при наступлении указанного опционного срока.

!!! Фьючерсным договором или фьючерсным контрактом признается заключаемый на биржевых торгах договор, предусматривающий обязанность каждой из сторон договора периодически уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом.

Фьючерсный договор может также предусматривать одну из следующих обязанностей: обязанность одной стороны договора передать ценные бумаги, валюту или товар, являющиеся базисным активом, в собственность другой стороне или лицу (лицам), в интересах которых был заключен фьючерсный договор, в том числе путем заключения стороной (сторонами) фьючерсного договора и (или) лицом (лицами), в интересах которых был заключен фьючерсный договор, договора купли-продажи ценных бумаг, договора купли-продажи иностранной валюты или договора поставки товара; обязанность сторон фьючерсного договора заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом и составляющий базисный актив.

Таким образом, фьючерс – это контракт, по которому заключающий его инвестор берет на себя обязательство по истечении срока продать своему контрагенту или купить у него определенное количество товара по определенной цене в определенные сроки.

Фьючерс – это двухсторонний договор с двухсторонним обязательством, поэтому это ценная бумага – обязательство.

Фьючерс – это контракт поставки, при котором продавец фьючерса выступает поставщиком, а покупатель – будущим приобретателем товара.

Особенности фьючерсного контракта:

- ✓ биржевой характер, т.к. это биржевой договор, разрабатываемый конкретной биржей и обращающийся только на ней.
- ✓ стандартизация по всем параметрам, кроме цены (при заключении фьючерсного контракта оговаривается количество товара, качество, сроки, место поставки, сроки и форма расчета, штрафные санкции, не проставляется только цена стандартной партии товара, которая является предметом биржевого торга и постоянно меняется);
- ✓ в основе фьючерсного контракта могут лежать как реальные товары, так и финансовые инструменты, контракты, другие базисные активы: валюта, банковские депозиты, драгоценные металлы.

Различия фьючерса и опциона:

1. Фьючерс – двухстороннее обязательство, а опцион предусматривает с одной стороны право, а с другой стороны – обязательство.
2. Фьючерсный контракт не имеет цены, а опцион имеет цену.
3. Фьючерсный контракт нельзя продать, а опцион – можно.
4. По опциону – есть премия, а по фьючерсу ее нет.

Наименее рискованным на рынке ценных бумаг являются государственные ценные бумаги. Сегодня они являются индикаторами безрисковых вложений. В России выпускаются **облигации федерального займа (ОФЗ)**.

Самый многочисленный вид ОФЗ, торгующийся на Московской бирже, – это ОФЗ-ПД. ПД – означает, что облигация приносит «постоянный» (фиксированный) доход. Купон такой бумаги определяется в момент размещения и остается постоянным до погашения или оферты⁶⁴. Данный вид бумаг особенно хорош в моменты смягчения денежно-кредитной политики (падение ставок процента в экономике). Покупая бумагу, вы фиксируете постоянный купонный доход на протяжении всей ее жизни.

Доходность по классическим ценным бумагам определяется соотношением суммы полученного по ним дохода к затратам на приобретение и выражается в процентах.

Виды доходности:

- 1) *текущая доходность* – это доходность, полученная в течение календарного года.
- 2) *конечная доходность* – это среднегодовая доходность для инвестора за весь срок владения или держания им ценной бумаги. Она учитывает и доход в виде положительной курсовой разницы при перепродаже ценной бумаги или при погашении облигаций (векселей) с дисконтом.

Доход по акциям определяется путем умножения номинальной стоимости на **дивиденд**. Если инвестиционный период не включает выплаты дивидендов, то доход образуется как разница между ценой покупки и продажи.

⁶⁴ Оферта – это обязательство, которое берет на себя компания-эмитент, через определенный, оговоренный заранее, срок выкупить у инвесторов облигации. И этот срок наступает раньше погашения, обычно вместе с выплатой одного из купонов.

Доход по облигациям включает в себя выплаченные купонные проценты, рассчитываемые путём умножения номинальной стоимости облигации на величину процента, и разницу между ценой покупки и погашения (продажи).

При расчётах дохода и доходности следует учитывать срок владения ценной бумагой, так как доходность, как правило, высчитывается годовая, процентные и учётные ставки также применяются годовые, а срок владения ценной бумагой может быть менее года или составлять не полное количество лет.

Поскольку при расчёте доходности учитывается разность между ценой покупки и ценой продажи, то важным является расчёт курсовой стоимости ценных бумаг.

!!! Курс или курсовая стоимость ценной бумаги – это та цена, по которой она продаётся или покупается на рынке ценных бумаг.

Курсовая стоимость формируется на рынке ценных бумаг под влиянием спроса и предложения на ценные бумаги. Для получения дохода от перепродажи ценных бумаг инвесторы должны купить дёшево, а продать дорого. Для прогнозирования цен анализируется большое количество разнообразных факторов.

Ценные бумаги продаются на бирже и вне биржи. Биржа не работает напрямую со всеми инвесторами, а только с крупными организациями. **Остальные инвесторы взаимодействуют с биржей через брокеров.**

Крупнейшей в России является Московская фондовая биржа. Брокерами могут быть как специализированные финансовые организации (например, БКС-Брокер. Кредит. Сервис), так и кредитные организации, в первую очередь, банки.

Гражданин заключает договор на брокерское обслуживание и затем открывает брокерский счёт, где будут храниться денежные средства, и откуда они будут переводиться для осуществления операций.

Брокер выполняет операции от имени и по поручению клиента и за это взимает плату. Мелкие операции клиент может осуществлять и сам с помощью мобильных устройств на платформе, с которой работает брокер, но в любом случае за плату.

Плата брокеру состоит из нескольких частей: **комиссионные, плата за осуществление сделок, плата за пользование заёмными средствами, плата за переводы и др.**

Комиссионные по сделкам устанавливаются небольшие, чаще всего, 0,01-0,03%, но при большом количестве сделок суммы получаются ощутимые. Брокеры взимают и абонентскую плату за обслуживание счетов, она может и не взиматься, если сумма счёта превышает определённую величину, например 3 или 5 млн руб. Кроме того, ежемесячно взимается плата за депозитарное обслуживание.

Брокеры рекомендуют...

Начинать работу с ценными бумагами целесообразно с суммы **не менее 30 тысяч рублей**

Существуют различные приложения, где клиент в личном кабинете может отследить общую информацию по своим сделкам, историю сделок, структуру своего портфеля, цены на финансовые инструменты на российском и зарубежном рынках и получить другую информацию. Кроме того, брокер предоставляет клиенту брокерский отчёт по сделкам, где информация более подробная.

Если вы не хотите сами принимать решения по покупке и продаже ценных бумаг, то **можно передать денежные средства в доверительное управление профессиональному участнику рынка ценных бумаг** (банку, брокерской компании, инвестиционной компании и т.д.), занимающемуся управлением ценными бумагами. Вы можете выбрать **стратегию доверительного управления**, в соответствии с которой будут осуществляться сделки. Как правило, укрупнённо вы можете выбрать **агрессивную** (высокодоходную, но и высокорискованную), **консервативную** (низкорискованную, но зато и низкодоходную) стратегию или **умеренную** (средний доход, средний риск). Управляющие могут предложить вам рассмотреть готовые стратегии. **Плата за доверительное управление значительно выше, чем за брокерское обслуживание.**

Например, БКС предлагает в 2021 г. стратегию доверительного управления «Американские акции». Минимальный порог входа в стратегию – 15 000 долларов США, можно пополнять по 5000 долларов. Ваши деньги будут вложены в акции 15-25 компаний США. Срок действия стратегии 3 года. Риск-профиль – умеренно агрессивный. В портфеле 30-40% – сегмент облачной архитектуры; 30-40% – зрелые, но растущие компании секторов медиа, финансов и телекома. Ожидаемая доходность 15,3% годовых. Комиссия за управление 2% в год, вознаграждение управляющего 15% от полученного дохода.

Достаточно низкий порог входа для работы на рынке ценных бумаг установлен для **паевых инвестиционных фондов (ПИФ).**

!!! Паевой инвестиционный фонд – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

Каждый инвестиционный пай удостоверяет одинаковую долю в праве общей собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, и одинаковые права. Количество инвестиционных паев, принадлежащих одному владельцу, может выражаться дробным числом. Выпуск производных от инвестиционных паев ценных бумаг не допускается.

Число ПИФ в России растёт, растёт и число участников.

Плюсы ПИФов:

- ✓ низкий порог входа (стоимость пая может быть менее 1000 руб.),
- ✓ возможность вложения средств в иностранные ценные бумаги, не являясь квалифицированным инвестором;
- ✓ возможность экономии времени, т.к. не нужно самостоятельно принимать решение о покупке и продаже ценных бумаг;
- ✓ возможность покупки и продажи паёв электронно, не выходя из дома, в любой рабочий день;
- ✓ высокий уровень регулирования деятельности ПИФ государством;
- ✓ если вы владеете паями ПИФ более 3 лет, то вы не платите НДФЛ при их продаже.

Многие финансовые организации предлагают инвесторам **структурные продукты – это портфель из нескольких финансовых инструментов**. Доход по структурным продуктам зависит от каких либо условий.

Например, в портфель входят американские акции. Если цена на них за период действия продукта не упадёт ниже чем на 30%, то вы получите 15% дохода, а если упадёт – то ничего не получите, возможно, и потеряете часть или все вложенные средства.

Структурные продукты могут предусматривать полную защиту капитала – когда вы не получаете доход, но в любом случае вернёте вложенные деньги. На рынке реализуются структурные облигации, структурные ноты и др.

Следует помнить...

Профессиональные участники рынка ценных бумаг работают с вашими деньгами и **риски по операциям ложатся на вас**, а не на банки и другие финансовые организации.

Вопросы для обсуждения

1. Расскажите о своём опыте или опыте ваших знакомых (друзей, родителей) кредитования (займов) или вкладов.
2. Стоит ли вкладывать деньги в криптовалюту?
3. Если у вас неожиданно появятся денежные средства в сумме 500 тыс. руб., и вы можете инвестировать их только на финансовом рынке, то куда вы вложите деньги?
4. В чём отличия ценных бумаг от других финансовых инструментов?
5. Рассмотрите понятие «финансовый инструмент». Назовите основные финансовые инструменты.
6. Чем отличаются банковские вклады и банковские счета?

7. Назовите критерии взятия кредита и выбора кредитора.
8. Как выбрать страховщика и страховую услугу?
9. Какие виды ценных бумаг вы знаете, и чем они отличаются друг от друга?
10. Сравните доход и доходность ценных бумаг.
11. Где и как можно купить ценные бумаги?

Тестовые задания

1. Для выбора банковского вклада нужно:
 - 1) сравнивать условия разных банков в соответствии с целями и задачами, которые вы ставите перед собой;
 - 2) сравнивать плюсы и минусы вкладов;
 - 3) учитывать налогообложение доходов по вкладу;
 - 4) всё перечисленное.
2. Система страхования вкладов защищает средства вкладчиков и гарантирует возврат:
 - 1) до 1400 тыс. руб. на одного человека в одном банке;
 - 2) до 700 тыс. руб. на одного человека в одном банке;
 - 3) до 1400 тыс. руб. на одного человека в разных банках.
3. Основными параметрами кредита являются (выберите все правильные ответы):
 - 1) сумма кредита, размер и вид процентной ставки;
 - 2) срок, на который предоставляется кредит;
 - 3) условия обеспечения и погашения кредита, его полная стоимость;
 - 4) финансовое состояние кредитора и заёмщика.
4. Информация в кредитной истории накапливается специальными организациями – Бюро кредитных историй – и предоставляется только самому заёмщику, но не другим кредиторам.
 - 1) верно;
 - 2) неверно.
5. Вложения в криптовалюту:
 - 1) имеют высокий риск;
 - 2) имеют низкий риск.
6. Основными параметрами страховой услуги являются: виды страховых рисков, страховая сумма, страховой тариф, условия выплаты страхового возмещения, франшиза, перечень дополнительных услуг.
 - 1) верно;
 - 2) неверно.

7. Как правило, страховщик выдаёт вам не договор с подписью и печатью, а страховой полис, в котором будет ссылка на правила страхования

- 1) верно;
- 2) неверно.

8. Ценные бумаги отличают и выделяют из других видов товаров следующие отличительные свойства и особенности:

- 1) ценная бумага не имеет вещественного содержания, но обладает ликвидностью как финансовый актив;
- 2) ценная бумага – это денежный документ и она должна обладать документальностью (даже если выпущена в виде электронной записи);
- 3) ценная бумага дает ее владельцу или держателю два вида прав согласно Гражданскому кодексу части 1, гл. 7;
- 4) всё перечисленное.

9. Совокупная сумма денежных средств, которые могут быть переданы в течение календарного года по договору ведения индивидуального инвестиционного счёта, не может превышать:

- 1) 500 тысяч рублей;
- 2) 700 тысяч рублей;
- 3) нет верного ответа.

10. Облигация – это:

- 1) срочная ценная бумага;
- 2) бессрочная ценная бумага;
- 3) облигации корпораций – срочные, а государства – бессрочные.

ГЛАВА 8. ЛИЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

8.1. Сущность личной финансовой безопасности

Наша финансовая безопасность напрямую зависит от принимаемых нами ежедневно финансовых решений. Непродуманный выбор поставщика финансовых услуг, невнимательное изучение условий договоров, отсутствие финансовой дисциплины и, как следствие, неисполнение своих обязательств и неприятная финансовая ситуация.

!!! Финансовое мошенничество – это совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Сколько денег нужно, чтобы обеспечить такой уровень жизни? И всем ли требуется финансовая безопасность? Обратимся к содержанию понятия.

!!! Финансовая безопасность – это обеспечение такого уровня личных доходов, который позволит покрывать все свои базовые расходы.

Каждый человек для удовлетворения своих потребностей, и в первую очередь базовых (физиологических и в безопасности), должен получать доходы. Для большинства людей единственный способ обеспечить себе удовлетворение потребностей – это работа по найму. Однако мы можем столкнуться с ситуациями, которые заставляют нас изменить привычный образ жизни. Это болезнь, увольнение или достижение пенсионного возраста, а так же иные угрозы нашей личной финансовой безопасности.

!!! Личная финансовая безопасность – это получение такого уровня пассивного дохода, который позволит нам удовлетворить базовые потребности.

Практически каждый человек сталкивался в своей жизни с финансовыми потерями. А некоторые, к сожалению, несут их регулярно. Бывают ситуации, когда потери действительно неизбежны, но во многих случаях их вполне можно было бы избежать, если заблаговременно позаботиться о личной финансовой безопасности.

Предлагаем познакомиться с основными правилами обеспечения личной финансовой безопасности.

!!! Правило 1. Ваши деньги – ваша тайна. Чем меньше вы даете информацию о личном финансовом состоянии окружающим вас людям, тем надежнее будут защищены ваши личные финансы.

Обсуждать свои финансовые успехи и потери не нужно ни с родственниками, ни с друзьями, ни с коллегами по работе, а тем более со знакомыми и не очень знакомыми людьми.

Избегайте ответов на следующие вопросы:

- Как и сколько вы зарабатываете?
- Как вы тратите деньги?
- Сколько у вас денег?
- Во что они вложены?
- Сколько стоят ваши активы? и т.п.

Информация о вашем финансовом состоянии может быть использована против вас, причем самыми разными способами. Начиная от того, что вас могут ограбить, и, заканчивая тем, что к вам будут обращаться с нежелательными предложениями, например, будут просить дать деньги в долг.

Есть немало людей, которым нравится демонстрировать свой уровень доходов публику (причем, даже если не особо есть что демонстрировать). Остерегайтесь таких действий, так вы не только выглядите не в лучшем свете, но ставите под угрозу личную финансовую безопасность.

!!! Правило 2. Диверсификация доходов. Чтобы чувствовать себя в финансовой безопасности, вы должны получать доходы из нескольких разноплановых источников.

Даже если вы получаете высокие доходы, но из одного источника, который кажется вам сверхнадежным, вы подвергаете свою финансовую безопасность большому риску. Потому что то, что сегодня много и надежно, завтра может оказаться и немного, и ненадежно. С одним источником дохода никогда нельзя чувствовать себя в финансовой безопасности.

!!! Правило 3. Спланированные расходы, разумная экономия. Личная финансовая безопасность не в меньшей степени зависит и от грамотного расхода денежных средств.

Это актуально независимо от размера доходов. Можно зарабатывать 100 тыс. долларов в месяц, при этом тратить 150 тыс. и очень быстро скатиться в финансовую яму. Очень многие богатые люди, честно нажившие свое состояние, живут достаточно экономно, не допускают необдуманных расходов, потому что отлично знают цену деньгам.

!!! Правило 4. Наличие в бюджете финансовых активов: резервов, сбережений и денежных средств для вложения с целью создания источников пассивного дохода (капитал).

Последний актив – капитал может быть далеко не у каждого человека, но первые два (резервы и сбережения) должны присутствовать обязательно у всех.

Личная финансовая безопасность – это наличие финансовых активов, которые позволяют проще достигать поставленные цели и без проблем преодолевать любые сложные ситуации. Тратить все, что вы зарабатываете, – очень не-

дальновидно. Необходимо создавать, пополнять и поддерживать в надлежащем состоянии собственные денежные фонды.

Приведенные 4 правила финансовой безопасности нужно соблюдать, чтобы максимально обезопасить личные финансы от самых разных рисков.

8.2. Признаки финансовых пирамид

В 1990-е годы с экранов телевизоров не сходила красочная реклама компаний «Нефть-Алмаз-Инвест», «Русский Дом Селенга», который «желает вам счастья», «Мы сделаем Ваш ваучер золотым! МММ-Инвест!». Чем обернулись все эти красивые рекламные обещания для обычных людей, решивших поправить свои дела через вложения в «инвестиционные фонды», в России люди помнят до сих пор – толпы обманутых «партнеров», пытающихся вернуть, мгновенно исчезнувшие куда-то деньги. Бренд «МММ» стал нарицательным, чуть ли не символом финансовой пирамиды для российского рынка и общества.

Законодатели, разумеется, сделали соответствующие выводы – деятельность финансовых пирамид в России в настоящее время запрещена. Однако с развитием Интернета мы получили их «второе пришествие», наряду с обычными мошенническими сайтами. Так что же такое «финансовая пирамида»?

!!! Финансовая пирамида – это схема, при которой доход предыдущим вкладчикам обеспечивается исключительно за счет притока новых средств от последующих вкладчиков.

Финансовые пирамиды появляются в странах, где есть пробелы в законодательстве, регулирующем финансовые отношения. Например, в российском уголовном кодексе статья за организацию финансовых пирамид появилась только в 2016 году. Кроме того, существует устойчивая связь между уровнем финансовой грамотности населения и доверием граждан обещаниям высокой доходности при вложении денег в сомнительные организации.

Кто зарабатывает

Единственный, кто гарантированно получит доход, – создатель финансовой пирамиды. Он контролирует поступление денег и понимает, когда надо остановить выплаты вкладчикам, чтобы остаться в плюсе.

Рано или поздно финансовой пирамиде «придет конец», когда количество новых вкладчиков начинает иссякать. Поскольку вложенные деньги сами по себе не «работают» и не приумножаются, системе взять деньги для выплаты дивидендов (или даже самого вложенного капитала) становится просто негде – и «пирамида» рушится (банкротится), а последние вкладчики остаются «при своих интересах». Это в лучшем случае, потому что обычно пирамида делает все, чтобы даже более ранние вкладчики не «выходили из игры» – и, таким образом, при банкротстве схемы они также остаются ни с чем. Организаторы пи-

рамыды, разумеется, не забывают про себя любимых и потому оказываются чуть ли не единственными выигравшими в этой «игре».

Как распознать финансовую пирамиду

Банк России назвал следующие признаки финансовых пирамид:

- Нет лицензии ЦБ на инвестиционную или брокерскую деятельность.
- Обещание высокой доходности – в разы больше ставок по вкладам.
- Гарантия дохода, что запрещено на рынке ценных бумаг.
- Много рекламы в СМИ и интернете.
- Нет информации об активах, доходах и расходах.
- Выплаты участники получают из денег, которые внесли новые вкладчики.
- Нет никакого дорогостоящего имущества.
- Непонятно, чем конкретно занимается организация.

Если организация подпадает под все признаки финансовой пирамиды, это еще не значит, что она ею является, но это сигнал для проверки правоохранительными органами.

Среди других признаков финансовой пирамиды – такие особенности работы компании:

- выплаты не связаны с официальными доходами;
- сотрудники постоянно используют в разговоре с клиентами термины из финансов – «форекс», «стокс», «фьючерс», «трейдинг»;
- вклады лежат в иностранных банках;
- неизвестно, кто руководит компанией;
- нет офиса и устава.

Почему участвовать в финансовых пирамидах опасно

Главным признаком финансовых пирамид является источник дохода организации – она получает средства от вкладчиков и не ведет другой деятельности, приносящей доход. Поэтому дивиденды организаторы будут выплачивать, пока приходят новые люди. Как только расходы превысят доходы, иерархия рухнет. Выгодно быть в начале финансовой пирамиды: те, кто инвестирует последними, всегда в проигрыше.

Основное отличие финансовых пирамид от компаний с сетевой структурой в том, что мошенники зарабатывают не на продажах, а на взносах новых вкладчиков. Новичков заставляют платить за то, чтобы просто присоединиться к системе, или убеждают покупать информационные материалы о предприятии.

Классические схемы финансовых пирамид можно объединить в три вида – таблица 8.1.

Виды финансовых пирамид

Вид	Принцип работы	Крах пирамиды	Пример
Одноуровневые финансовые пирамиды (схема Понци)	В центре находится владелец проекта. Вклады поступают к нему до определенного момента, именно он распределяет вознаграждения.	Когда организатор понимает, что поступающие суммы перестают покрывать обязательств перед вкладчиками, он исчезает с деньгами.	Известный пример одноуровневой финансовой пирамиды под видом бизнеса – МММ Сергея Мавроди.
Многоуровневые финансовые пирамиды	Несколько участников. Организатор пирамиды взаимодействует только с первым уровнем, но курирует деятельность всей пирамиды.	Участники получают доход, пока число уровней растет, а для этого количество вкладчиков должно прирастать в геометрической прогрессии. Обычно дольше года многоуровневая схема существовать не может.	Самые яркие примеры: «Бинар», МММ-2011 и МММ-2012. По схожему принципу работает и сетевой маркетинг.
Матричные финансовые пирамиды	Центральным звеном являются несколько активных участников. Новичками они интересуются, пока те приводят новых вкладчиков.	Когда новый первый уровень будет заполнен, матрица снова разделится и все поднимутся на один уровень вверх. Пирамида может функционировать довольно длительное время, потому что точные сроки заполнения матриц неизвестны.	Примером матричной схемы являются «строительные пирамиды» при долевым строительстве.

В интернете финансовые пирамиды маскируются так же, как и их офлайн предшественники в начале 90-х – под вывесками «инвестиционных фондов» или, чаще, под «игру на бирже». Последнее, по мнению мошенников, очень привлекательно для современной целевой аудитории, потому что в доходы от вложений в промышленность или сельское хозяйство не верят даже пенсионеры. Торговля акциями – для большинства граждан что-то малопонятное, об этом они знают только одно: где-то далеко люди в мгновение продают и покупают акции через компьютеры, делая на этом большие деньги. Именно такой механизм быстрого получения пассивного дохода предлагают в интернете финансовые мошенники.

С точки зрения возможности остаться без вложенных денег «пирамида» имеет мало отличий от обычного мошеннического сайта – тем более, что для интернет-варианта в любом случае характерна практическая невозможность забрать свою прибыль. Именно это и должно насторожить в первую очередь. Еще больше должно насторожить отсутствие офлайновых координат в виде офиса, номера лицензии, городского телефона. Обычно подобные сайты в качестве координат указывают номер мобильного телефона, а зачастую только адрес электронной почты.

На что надо обратить внимание?

Выглядит такой сайт весьма серьезно. Строгий деловой стиль, убедительный язык, даже четко изложенные схемы «работы денег» без Вашего участия – и, разумеется, безусловные заверения, что Вы в любой момент можете «вывести свои деньги».

Вот на этом-то последнем и возникает проблема. На сайте, в Вашем «личном кабинете», Вы будете видеть, как очень быстро растет сумма на Вашем аккаунте. Только вот когда Вы захотите эту сумму оттуда снять, Вам будут чинить различные преграды. Разумеется, надуманные. От технических сложностей снятия денег до ссылок на различные правила и условия, которые не позволяют вывести деньги из «игры». Если же клиент оказывается настойчив, с ним просто перестают общаться – телефонные звонки остаются без ответа, электронные письма уходят «в пустоту».

Солидные финансовые компании так не работают. Защитить себя от сотрудничества с мошеннической структурой можно частично путем проверки лицензии и данных из ЕГРЮЛ через интернет – развитие электронных госуслуг сделало это быстрым и легким делом, однако «фирмы-однодневки» еще никто не отменял, т.е. данный способ защиты не стопроцентный. Бывает и так, что мошенники маскируются под иностранную фирму и этим объясняют отсутствие российских контактов.

Что делать, если Вы планируете инвестировать?

Во-первых, не гнаться за высокой доходностью.

Во-вторых, проверить, как выбранная Вами финансовая компания выглядит в офлайне. Нелишним будет даже нанести туда визит.

В-третьих, внимательно изучить условия договора – и не «входить в игру», если что-то покажется хоть немного подозрительным.

Что делать, если Вы уже вложились в финансовую пирамиду?

Напишите заявление в полицию. Возможно, мошенников поймают и накажут, но деньги вряд ли вернут.

В России работает Фонд защиты прав вкладчиков и акционеров, через данный Фонд государство выплачивает компенсации жертвам деятельности финансовых пирамид. Максимальная сумма выплаты составляет – 25 000 руб., ветеранам и инвалидам Великой Отечественной войны – 250 000 руб. Такую выплату можно получить только раз в жизни.

8.3. Финансовое мошенничество в цифровой экономике

Последнее время мы спешим все больше, а успеваем все меньше... С прогрессом ритм жизни жителя человека ускоряется. Нам уже некогда стоять у плиты и ходить по магазинам, и мы заказываем еду с доставкой на дом и покупаем товары в интернет-магазинах (в том числе и зарубежных). При этом цены в интернет-магазинах, как правило, значительно ниже, чем в обычных – не только за счет налоговых особенностей, но и просто из-за уменьшения операционных расходов. Не нужен торговый зал, куча продавцов и кассовых аппаратов, даже доставку можно перевести на аутсорсинг.

Именно с интернет-магазинами связаны угрозы, с которыми сталкиваются российские (и не только) пользователи Сети.

Угрозы, сопровождающие приобретения товара в интернет-магазине

- **чистое мошенничество** – пользователь отправляет деньги и не получает товар вообще (или получает совершенно не то),
- **проблемы с качеством товара** – заказчику приходит некачественный товар и он не знает, что с ним делать.

Чем рискует покупатель товара в интернет-магазине?

Некоторые интернет-магазины принимают оплату товара онлайн, т.е. Вы сначала оплачиваете выбранный товар с электронного кошелька (например, через «Яндекс.Деньги») или пластиковой карты, а уже после этого продавец высылает Вам товар.

Зачастую передача товара, купленного в интернет-магазине, происходит наспех, у дверей офиса или подъезда, что ограничивает возможности покупателя в проверке покупки, в результате чего дефекты обнаруживаются уже после отъезда курьера.

Некоторые онлайн-магазины требуют указать на сайте не только номер телефона «для связи», но и еще множество другой информации, абсолютно не пригодной для целей покупки конкретного товара в конкретном магазине. Собранные данные могут использоваться для распространения спама или рекламных звонков.

Заказывая товар в зарубежном интернет-магазине помните, что данная площадка может не иметь представительства в Российской Федерации, поэтому применить защищающие Вас нормы закона о защите прав потребителей здесь удастся в очень ограниченном объеме. Может оказаться, что заказанный Вами товар полностью легален в стране, где находится зарубежный Интернет-магазин, а в России он относится к «нелегальным».

Самый известный пример – Google Glass, очки со встроенной видеокамерой. В России они относятся к спецтехсредствам для негласного получения информации, а значит, могут использоваться только в оперативно-розыскной деятельности. Если раньше товар просто блокировался таможней и отправлялся назад (а Вы теряли деньги), то сейчас покупателя могут задержать прямо на по-

что при получении товара. Это же касается любых ручек и часов с встроенными камерами и диктофонами, которые Вы совершенно легально можете купить в Европе за скромную сумму. Но вот ввезти такое устройство в Россию – нет.

На что обратить внимание при покупке?

Покупайте на проверенных сайтах (по рекомендациям знакомых и друзей).

Если выбираете товар в российском интернет-магазине, например, через «Яндекс.Маркет», почитайте отзывы о продавце тех, кто уже совершал покупки. При покупке из-за рубежа обращайтесь к известным крупным интернет-магазинам («Amazon», «Ebay» и др.) – они дорожат своей репутацией и имеют свою систему безопасных покупок, позволяющую вернуть деньги.

На что обратить внимание при покупке?

Наличие защищенного SSL-сертификатом интернет-протокола в случае предоплаты товара.

Как и сайты безопасных платежных систем, сайты интернет-магазинов должны быть защищены – это значит, что при проведении оплаты через интернет строке ввода адрес сайта должен начинаться с «https://» и иметь пиктограмму в виде закрытого замка зеленого цвета.

На что обратить внимание при покупке?

Наличие чека

Требуйте у продавца кассовый чек – стопроцентной гарантии того, что в случае чего продавец заменит Вам негодный товар, нет, но без него Ваши шансы на замену или возврат денег резко сокращаются.

На что обратить внимание при покупке?

Количество и состав собираемых персональных данных

Бездумная раздача своих персональных данных может привести к неприятным последствиям, самым безобидным из которых может быть спам. Поэтому если заказываете товар с доставкой курьером, ограничьтесь указанием имени и номера мобильного телефона для связи. Если же заказать товар без указания дополнительной информации о себе невозможно, лучше выбрать другого продавца и написать жалобу в Роскомнадзор.

На что обратить внимание при покупке?

Слишком низкая цена

Если цена значительно отличается от среднерыночной, то есть предлагаемой другими интернет-магазинами, то будьте внимательны, т.к. этим приемом часто пользуются интернет-мошенники, чтобы заставить людей отправить деньги именно им.

Что изучить?

Нужно внимательно почитать информацию, связанную с возвратом и обменом товаров, и сравнить ее с законом о защите прав потребителей

Магазины, которые предлагают «страховку от некачественного товара», имеет смысл обойти стороной – это значит, что даже если товар окажется некачественным, быстрой замены товара ожидать от магазина не придется. Если речь идет о пересылке товара из другого города, то на вопрос организации возврата товара важно обратить особое внимание, так как возможность прямого взаимодействия с продавцом сведена к минимуму.

Что изучить?

Изучите разделы: «Доставка и оплата» и «Контакты»

Помимо опций доставки, надежный интернет-магазин обязательно напишет, какие именно документы о покупке Вы получите – это очень важно, если у Вас появятся претензии к состоянию товара. Из этого раздела Вы получите и сведения о том, кто на какой стадии отвечает за сохранность товара.

В разделе «Контакты» или «О магазине» обратите внимание на организационно-правовую форму интернет-магазина, сведения о регистрации, всевозможные лицензии (если такие есть) и, разумеется, формы контактов. Минимум таких сведений должен навести на подозрения.

Что изучить?

Возможность не производить предоплату покупки

Многие российские интернет-магазины позволяют оплатить товар курьеру после его доставки и проверки. В случае, если без предоплаты покупки не обойтись, используйте платежные системы, имеющие свою систему гарантий сделки, или заведите себе отдельную пластиковую карту для оплаты покупок через интернет. Использование таких платежных сервисов (например, PayPal) обойдется дороже (за счет не очень выгодного курса обмена валюты или взимания некоторой комиссии), но позволит вернуть деньги в случае, если товар не доставлен или не того качества. В случае оплаты банковской картой можно воспользоваться специально заведенной для таких случаев картой, на которую вы переводите достаточную сумму непосредственно перед покупкой, или виртуальной банковской картой.

Что изучить?

Условия гарантийного обслуживания покупаемого товара на территории России

Выясните, существует ли гарантийная мастерская, распространяется ли гарантия на нашу страну, какие документы Вам потребуются при возможном походе в мастерскую, есть ли, в конце концов, гарантия на обмен товара на территории нашей страны (это обычно касается электроники, хотя и здесь встречается крайне редко). Помните, что зарубежный интернет-магазин торгует по законам своей страны.

При получении товара не поддавайтесь на разговоры курьера о том, что он спешит – в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» у Вас есть право, как минимум тщательно осмотреть своё приобретение и документы, а при возможности и проверить работоспособность. В случае, если Вы располагаете свободным временем, то лучше выбрать способ доставки «самовывоз» – при этом в пункте самовывоза обычно имеется возможность осмотреть и проверить работоспособность товара.

Таким образом, главное качество успешного онлайн-покупателя в интернет-магазине – внимательность. Изучите всю доступную информацию и обратите внимание на важные мелочи – это поможет избежать многих опасностей при совершении покупок в интернете.

В цифровой экономике появились новые виды финансового мошенничества. И многие из них связаны с банковскими картами.

!!! Банковская карта (или банковская платёжная карта) – пластиковая карта, привязанная к одному или нескольким расчётным счетам в банке.

Банковская карта используется для оплаты товаров и услуг, в том числе через интернет, а также снятия наличных в банкоматах и операционных кассах.

Конечно, на самом деле на карте нет никаких денег. Банковская карта только отражает состояние банковского счета, к которому она привязана. И в случае воровства денег с банковской карты, деньги утекают именно из банка, а значит банк тоже (а не только Вы) несет ответственность за безопасность ваших банковских вкладов.

Это закон!

В соответствии с пунктом 15 статьи 9 Федерального закона «О национальной платежной системе» банк обязан возместить клиенту денежные средства, переведенные без его согласия, при условии, что клиент уведомил банк о том, что перевод сделан без его согласия. Такое уведомление должно быть направлено сразу после обнаружения факта утраты карты или её использования без согласия клиента, но не позднее дня, следующего за днем получения от оператора по переводу денежных средств уведомления о совершенной операции. При этом клиент не обязан доказывать, что потеря денежных средств произошла не по его вине.

Виртуальная банковская карта может выпускаться в двух вариантах – в электронном виде и в виде пластиковой карты.

!!! Виртуальная банковская карта – банковская карта, предназначенная специально для совершения платежей в интернете.

Пластиковая карта не имеет большинства атрибутов обычной банковской карты. Чаще всего на такой карте указываются только номер карты, дата окончания её срока действия и код проверки подлинности карты CVC2/CVV2. Это

не позволяет использовать её для оплаты покупок в обычных офлайн-магазинах или снимать наличные в банкомате.

!!! Электронный кошелек – чаще всего подразумевается устройство и программное обеспечение, позволяющее хранить, пополнять и перечислять электронные деньги.

Самые известные электронные кошельки – Яндекс.Деньги, карта «Тройка» московского метро, электронный кошелек сервиса QIWI. Электронный кошелек позволяет легко оплачивать некоторые услуги, оказываемые в электронном виде через интернет и не только (например, пополнив через интернет электронный кошелек карты «Тройка» вы можете оплатить поездку в московском метро без необходимости стоять в очереди в кассу). Электронные кошельки обычно не позволяют снять наличные напрямую, но дают возможность совершить перевод (через электронную платежную систему), например, на банковскую карту, с которой уже можно будет получить деньги в банкомате.

!!! Мобильный и интернет-банк (интернет-банкинг) – это сервис, предоставленный банком, для дистанционного банковского обслуживания клиента, позволяющий получить клиенту доступ к своим счетам и совершать операции с ними

В случае интернет-банкинга для выполнения операций используется специальный интернет-сайт, доступ к которому осуществляется посредством браузера (то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы), в случае мобильного банка – мобильное приложение для смартфонов и планшетов.

И какие же новые виды финансового мошенничества связаны с использованием банковских карт? Во-первых, это траппинг.

!!! Траппинг, или «ливанская петля» – вид мошенничества с использованием банкоматов. Мошенник в картридер вставляет кусок фотопленки (может быть использован и другой материал, чаще пластик), надрезанный таким образом, что карта, попадая в прорезь, не возвращается обратно владельцу, а попадает в некий конверт, который впоследствии извлекается мошенником.

В момент, когда карта попадает в ловушку, злоумышленник оказывается рядом с потерпевшим и предлагает ему ввести повторно ПИН-код, мотивируя это тем, что с ним накануне произошла подобная ситуация и это помогло вернуть карту. После «неуспешных» вводов ПИН-кода пластик, естественно, не возвращается, и мошенник советует обратиться в банк. Когда потерпевший уходит, конверт вместе с картой извлекается мошенником из банкомата. В итоге у преступника не только оказывается банковская карта потерпевшего, но и информация о ПИН-коде.

Во избежание такой ситуации, ни при каких обстоятельствах нельзя передавать информацию о ПИН-коде третьим лицам. Необходимо сразу обращаться в центр клиентского обслуживания своего банка.

Бывает так: вы оказались в незнакомом месте без денег. Видите в переулке банкомат. Снимаете наличные. Спустя несколько недель приходит СМС: некто в городе N тоже снимает деньги с вашей карты. Вы звоните в банк, блокируете карту, но деньги уже сняты. Вернут их или нет – зависит от банка. Придется разбираться и тратить время. Возможно, придется звонить в полицию города N. Это называется скиммингом: мошенники крадут данные карты, потом делают дубликат и обналичивают деньги.

!!! Скимминг – это незаконное создание дубликатов банковских карт.

Чтобы создать дубликат банковской карты, мошенникам нужно скопировать две вещи: магнитную полосу на карте и ПИН-код. Для этого у них в арсенале три устройства.

Скиммер. Это самодельный считыватель магнитной ленты. Мошенники прикрепляют его к картоприемнику банкомата. Иногда скиммер маскируют так хорошо, что распознать его не может даже сотрудник банка.

Скрытые камеры. Мошенники крепят их на банкомат или прячут где-то возле. Миниатюрная камера направлена на клавиатуру банкомата и записывает, как клиенты вводят ПИН. Отличить камеру непросто, ведь их ставит и служба безопасности банка.

Накладная клавиатура. Мошенники устанавливают на банкомат поддельную клавиатуру поверх оригинальной. Поддельная запоминает все, что вы набираете, и передает нажатия на настоящие клавиши. Банкомат реагирует на нажатия как обычно, поэтому подмену заметить сложно. Потом преступники забирают накладку, расшифровывают запись и узнают ПИН-код.

Со скиммерами можно не столкнуться, если следовать правилам.

Нет: незнакомые банкоматы. Старайтесь снимать деньги в одном банкомате. Идеально, если вы запомните, как он выглядит (особенно клавиатуру и картоприемник).

Нет: уличные банкоматы. Там мошенникам проще установить считыватель или записать на камеру, как вы набираете ПИН-код.

Нет: банкоматы в темных местах. Даже если банкомат находится в помещении, недостаток света – это плохо. Можно не заметить подозрительных деталей. Если выбора нет, включите фонарик на телефоне и осмотрите банкомат.

Да: антискимминговые наклейки. Банки воюют с карточными мошенниками. Например, ставят на банкоматы антискиммеры – специальные защитные наклейки, которые мешают прикрепить считывающее устройство.

Да: банкоматы внутри отделений. Их лучше охраняют и чаще проверяют безопасники банков. К тому же в отделениях всегда много банкоматов: обклеить скиммерами каждый – слишком накладно для мошенников.

Да: «крылья» для клавиатуры. Такие банкоматы затрудняют установку лжеклавиатур и почти полностью исключают возможность записи ввода ПИНа на скрытую камеру.

Да: банкоматы с джиттерами. Джиттер – это накладка на картоприемник, которая заставляет карту вибрировать при вводе. Если банкомат снабжен джиттером, то мошенники обойдут его стороной: дрожание не позволит им корректно скопировать магнитную ленту на карте.

Что делать, если банкомат вызывает подозрения

- Не забирайте фальшдетали, не открепляйте их и не привлекайте к себе внимание.
- Если дело происходит днем и внутри отделения, найдите сотрудника банка и спокойно расскажите ему о подозрениях.
- Если дело происходит на улице или ночью, заберите вещи и уйдите подальше от банкомата. За вами могут следить из машины или пешком – уйдите от преследования.
- Убедитесь, что «хвоста» нет. Потом позвоните в банк, которому принадлежит банкомат, и в красках опишите все, что с вами случилось.
- Если вы заметили скиммер уже после того, как вставили карту, оставьте ее в банкомате. Позвоните в свой банк и заблокируйте ее, но уже потом, когда окажетесь в безопасном месте.

Не секрет, что именно оборот денег в Интернете является главной целью киберпреступников – свыше 80% преступлений, расследуемых полицейским управлением «К» (от слова «киберпреступления»), связаны как раз с нечестным уводом или отъемом денег при помощи цифровых технологий. Сформировался даже термин «экономические угрозы» – на практике они представляют собой совокупность программно-технических и контентных методов, направленных на хищение чужих денежных средств в Интернете.

Где могут обмануть?

На **фишинговом сайте**, то есть сайте, сделанном специально для того, чтобы получить секретные данные Вашего банковского счета или банковской карты.

Фишинговый поддельный сайт очень похож на настоящий как дизайном, так и доменным именем, т.е. символами, которые вводятся в адресную строку браузера для попадания на нужную интернет-страницу. Отличить такой сайт от официального сайта банка или платежной системы «на глаз» очень сложно.

Довольно быстро после появления онлайн-мошенничества возникло словечко «фишинг» – сначала оно олицетворяло лишь один вид сетевого жульничества, затем стало синонимом Интернет-мошенничества вообще.

!!! «Фишинг» (означает «рыбалка»), в которой «рыбаки»-мошенники ловят невнимательного интернет-пользователя. И главные объекты атаки таких «рыбаков» – внимательность и доверие юзеров.

Обычно для определения адресатов фишер пользуется базой данных клиентов интересующего его банка. А вот если имитируется почтовая служба (кстати, один раз «изобразили» Mail.Ru), то точной разведкой пренебрегают – у таких сервисов слишком много клиентуры для того, чтобы клиент заподозрил фишинг. Конечно, в большинстве случаев пароли от почтового ящика денег не дают, но зато контроль над чужой почтой позволяет успешно спамить с этого ящика или читать приходящую туда конфиденциальную информацию (в том числе ведущую к деньгам).

Типичное **фишинговое письмо** начинается с обезличенного приветствия «Уважаемый пользователь» или обращения по адресу электронной почты. Ваш банк или платежная система обычно знает Ваше ФИО и в настоящем письме приветствует Вас, обращаясь по имени и фамилии (или имени и отчеству).

Чаще всего мошеннические электронные письма содержат призывы к безотлагательным действиям (используя такие слова как «немедленно», «безотлагательно» «последнее предупреждение»), пытаясь заставить Вас действовать быстро и необдуманно.

Зайдите в ближайший офис Вашего мобильного оператора или позвоните ему с другого телефона и уточните в чем проблема, возможно, кто-то получил дубликат Вашей сим-карты – в этом случае срочно блокируйте её.

Что можно сделать?

Фишинговый сайт можно выявить при помощи интернет-браузера

При наведении мышью на кнопку сайта или ссылку в левом углу браузера обычно проявляется подлинный адрес веб-страницы. И в фишинговом случае вместо указанного на странице, скажем, ru.bank.com в углу проявится какой-то «левый» адрес, а то и вообще IP.

Не переходите по ссылке, указанной в письме

Лучше наберите адрес сайта в браузере сами или найдите через поисковую систему (например, «Яндекс» точно знает официальные адреса сайтов крупных банков и умеет предупреждать о подозрительных сайтах).

Не стесняйтесь позвонить в банк по номеру телефона, указанному на Вашей карте (именно на карте, а не указанному в письме или сайте, открывшемся по ссылке из письма, – там вполне может оказаться человек из команды мошенников) и все уточнить.

Что можно сделать?

С помощью сервиса «<http://www.tcinet.ru/whois/>» можно узнать, как давно был создан сайт

Сайты мошенников – это интернет-страницы – «однодневки», созданные буквально вчера, и которые очень быстро закроются.

Установите лицензионный антивирус (не только на обычный компьютер, но и на смартфон). Многие из них блокируют не только вирусные программы (что само по себе очень важно), но и ссылки на фишинговые сайты.

Если у вас к счету мобильного телефона привязана банковская карта, то в случае утраты мобильного телефона обязательно и срочно блокируйте не только сим-карту, но и банковскую карту.

Это важно!

Не используйте простые пароли. Не используйте один и тот же пароль на разных интернет-ресурсах. Периодически меняйте пароли, особенно в случае появления подозрения, что текущий вариант пароля скомпрометирован.

Никто не любит сложных паролей из-за того, что их легко забыть, но если Вы хотите уменьшить вероятность взлома почты хакерами, это правило должно обязательно выполняться.

Если вы когда-нибудь сталкивались с ситуацией, что после авторизации в онлайн-банке вам отображалось сообщение о компрометации вашего счета, а его состояние равнялось нулю, то вы, по всей вероятности, стали жертвой фарминга.

!!! Фарминг – это маскировка поддельных сайтов под настоящие в целях выманивания у пользователей конфиденциальных данных.

Фарминг – это тип мошенничества, похожий на фишинг, характерным отличием которого является скрытая переадресация ничего не подозревающих пользователей на поддельные сайты для последующей установки вредоносного ПО или похищения таких конфиденциальных данных, как пароли, учетные или банковские данные. Фарминг особенно коварен вследствие того, что скомпрометирован сервер DNS, поэтому даже полностью защищенные пользователи могут стать его жертвой.

Формы фарминга

Первая заключается в установке хакерами на компьютеры потенциальных жертв вредоносного ПО.

Внедренный на компьютер жертвы вирус автоматически перенаправит пользователя с сайта, который он первоначально намеревался посетить (онлайн-банк или магазин), на поддельную страницу, которую визуальнo практически невозможно отличить от оригинала.

Формы фарминга

Вторая форма фарминга заключается в инфицировании целого сервера DNS, в результате чего абсолютно каждый его посетитель будет перенаправлен на мошеннический сайт.

Если копии сайтов создавались профессионалами, то отличить их от оригиналов порой не под силу даже специалистам – тем не менее, существуют некоторые характерные признаки, на которые следует обратить внимание.

Это важно!

Всегда перепроверяйте написание URL-адреса на наличие правописных ошибок. Во-вторых, убедитесь, что URL-адрес начинается с «https». Буква «s» обозначает «secure» – гарантия защищенности соединения с веб-сайтом.

Наибольшая доля ответственности лежит на интернет-провайдере пользователя, в обязанности которого входит борьба с поддельными сайтами с помощью блокировки доступа к ним. Тем не менее, рядовые пользователи также могут внести свой вклад в противостояние фармингу, и наиболее существенной мерой является установка и использование мощного антивирусного решения, способного распознать и удалить любой тип вредоносного ПО, которое может переадресовывать пользователя на поддельные веб-сайты.

Предупреждение проще, чем устранение последствий

Избегайте подозрительных сайтов и никогда не переходите по ссылкам, содержащимся в сообщениях эл. почты от неизвестных отправителей.

Другие способы предупреждения фарминга:

- Проверяйте URL-адрес посещаемых сайтов на правописание.
- Пользуйтесь услугами надежного интернет-провайдера с хорошей репутацией и будьте внимательны при просмотре интернет-страниц.
- Используйте надежное антивирусное решение для проверки всех посещаемых сайтов на безопасность.

В любом случае единственным действительно эффективным способом защиты от данного типа фарминга является использование надежного антивирусного решения с защитой сетевой активности, которое обеспечит надежной защитой настройки вашего DNS сервера, а также браузера, способного проверять сайты на предмет из безопасности перед тем, как отобразить их.

!!! «Нигерийские письма» – это название ряда мошеннических схем, заключающихся в вымогательстве личных данных или денег пользователя путём переписки от имени человека, нуждающегося в какой-либо помощи.

«Нигерийские письма» получили свое название по тексту одной из первых подобных рассылок – от имени якобы вдовы свергнутого нигерийского диктатора. Личность персонажа, как и сценарий, зависит исключительно от фантазии отправителя. И этому персонажу якобы нужна чья-то помощь, чтобы вывести из-под блокировки большие деньги. Вам за помощь, соответственно, предлагается процент, который составит весьма приличную сумму. От Вас же требуется небольшой – по сравнению с обещанной суммой – перевод на какую-нибудь цель: взятка, переоформление счета и так далее. Разумеется, после получения

Вашего перевода «вдова диктатора» исчезает в неизвестном направлении, а Вы остаетесь с несбывшейся надеждой быстро разбогатеть.

Если мошенничество уже произошло – обратиться в полицию.

Современный тренд в «нигерийских письмах»

В Латвии ряд адресатов получили письма якобы от американского ФБР. Которое будто бы раскрыло преступление злобных интернет-жуликов, коварно покушавшихся на Ваши деньги в Интернете. Поэтому по той или иной причине от Вас требуется тот или иной объем персональных данных, иногда вплоть до номера счета. Подписано это электронное письмо, ни много ни мало, а директором ФБР. Разумеется, то, что это полнейшая фальшивка, лишний раз говорить не надо – и так ясно.

Самый главный совет по безопасности в связи с подобными письмами прост: «Нужно помнить, что **ничейного богатства в интернете не бывает**, и возможности легко обогатиться подобным образом, просто нет».

Мобильными телефонами сейчас в России пользуются практически все. Если взять количество действующих мобильных номеров, то окажется, что на одного «экономически-активного» человека приходится примерно по два номера. В последние годы слово «мобильный телефон» становится синонимом слова «смартфон» – смартфоны становятся дешевле, и теперь их покупка не составляет проблемы даже для ограниченного бюджета. А значит, все больше и больше людей получают возможность выходить в Интернет из любого места, где есть сигнал – с улицы, из поезда или вообще из леса.

Где могут обмануть?

СМС-рассылки «наудачу».

Преступники массово рассылают СМС типа «Мама, я попал в беду. Мне надо срочно 1000 рублей. Потом объясню».

Разумеется, текст не строго такой, его исполнение зависит лишь от фантазии мошенников. Это может быть необходимость взятки инспектору ГИБДД, отсутствие денег на поезд, «украденный кошелек» или... все, что угодно. Обычно мошенники просят перевести им деньги с Вашей банковской карты.

Такие рассылки жулики обычно делают «на кого Бог пошлет». Из тысячи разосланных СМС, 50-60 попадут к людям, которые отреагируют на информацию в рассылке. Дополнительный расчет мошенники делают и на то, что просят они небольшие суммы (это может быть и 200-300 рублей). Поскольку обманутая жертва далеко не одна – у мошенников образуется весьма немаленький «доход».

Где могут обмануть?

СМС или звонок с информацией, что Вы получаете некий сногшибательный бонус.

Пожизненную подписку на некий сервис, новую онлайн-игру – опять же все зависит от фантазии мошенников. Далее Вам предложат совершить некие действия, например, могут попросить отправить некий код на «короткий номер», а СМС окажется стоимостью рублей в триста или больше.

Где могут обмануть?

Ошибочный перевод денежных средств на ваш банковский счет.

Схема довольно проста – Вам приходит СМС-сообщение о пополнении Вашего баланса на некую сумму. Вскоре Вам напишет или позвонит некий человек, который скажет, что он ошибся при переводе денежных средств – набрал не ту цифру, и платеж якобы улетел на Ваш номер. А потому он просит вернуть ошибочно переведенную сумму, но не на тот номер, на который он якобы хотел перевести деньги, а на его собственный – причем не на тот, с которого Вам якобы поступил перевод.

Чаще всего сообщение о пополнении Вашего баланса является «липой», и никто на самом деле Вам никаких денег не переводил. А само сообщение пришло с постороннего номера. Поэтому Вы, пойдя на поводу у мошенника, просто переводите ему свои деньги.

По новой схеме Вам придет уже не поддельное, а самое настоящее сообщение о переводе денег на Ваш мобильный. Вы проверите баланс, «Личный кабинет» – и действительно увидите совершенный перевод. По логике мошенника, Вы успокаиваетесь и возвращаете «ошибочно» переведенные деньги на указанный мошенником номер. Однако все не так просто – получив от Вас перевод, мошенник тут же мчится в ближайший офис сотового оператора и подает заявление на возврат своего платежа. Сотовый оператор удовлетворяет просьбу, снимая эти деньги с Вашего аккаунта. Ведь он не знает, что Вы уже вернули эти деньги «в добровольном порядке»! В итоге, Вы «возвращаете» деньги дважды. Лучший способ защиты – порекомендовать «ошибившемуся» самому обратиться в офис сотовой компании с заявлением на возврат ошибочного платежа.

Подводя итоги данной главы, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, большая часть населения уже столкнулась с необходимостью обеспечения личной финансовой безопасности. Личная финансовая безопасность – это наличие финансовых активов, которые позволяют проще достигать поставленные цели и без проблем преодолевать любые сложные ситуации. Тратить все, что вы зарабатываете – очень недальновидно. Необходимо создавать, пополнять и поддерживать в надлежащем состоянии собственные денежные фонды.

Во-вторых, финансовые пирамиды, несмотря на свою давнюю историю, модифицируются в соответствии с новыми условиями, но при этом сохраняют и свою привлекательность, и свою несомненную опасность, нанося значительный урон накоплениям населения.

В-третьих, законодатели, разумеется, сделали соответствующие выводы – деятельность финансовых пирамид в России в настоящее время запрещена. Однако с развитием интернета мы столкнулись с новым этапом их развития, наряду с обычными мошенническими сайтами. Существует устойчивая связь между

уровнем финансовой грамотности населения и доверием граждан обещаниям высокой доходности при вложении денег в сомнительные организации.

В-четвертых, финансовое мошенничество в цифровой экономике также разнообразно, как и сами цифровые технологии: мошенниками осваиваются все возможные направления движения денежных средств, а также каналы связи между людьми. Используются поддельные банкоматы, специальные устройства для сканирования банковских карт, фишинговые сайты, подложные письма и многое другое.

Таким образом, чтобы грамотно противостоять уловкам мошенников, необходимо понимать основы функционирования экономики и финансов, знать базовые приемы обеспечения финансовой безопасности, уметь вовремя распознавать мошеннические действия и предложения эффективно противостоять им.

Вопросы для обсуждения

1. Марина учится в университете на внебюджетной основе. Ее расходы составляют: оплата обучения – 96 тыс. руб. в год; аренда жилья – 10 тыс. руб. в месяц; покупка одежды – 21 тыс. руб. в квартал; питание – 300 руб. в день.

Подсчитайте, какой доход в месяц должен быть у Марины, чтобы:

- 1) обеспечить оплату текущих расходов;
- 2) накопить в течение года резерв денежных средств в размере расходов за 3 месяца.

2. Приведите пример схемы:

- 1) одноуровневой финансовой пирамиды;
- 2) многоуровневой финансовой пирамиды;
- 3) матричной финансовой пирамиды.

3. Приведите пример известного российского и зарубежного интернет-магазинов. Назовите их основные преимущества и недостатки как с точки зрения финансовой безопасности пользователя.

4. Если Вы уже совершали (планируете совершить) покупку в интернет-магазине, то какой вид доставки, получения товара предпочитаете (предпочтете) и почему?

5. Получали ли Вы, ваши знакомые, или вы слышали примеры СМС, звонков, подходящих под определение мошеннических? Опишите их содержание и действия получателя СМС, звонка. Какие, по вашему мнению, ошибки были в ответе мошенникам?

Тестовые задания

1. Какой запас денежных средств считается достаточным для обеспечения личной финансовой безопасности:

- 1) равный расходу за 2 недели;

- 2) равный расходу за 4 недели;
 - 3) равный расходу за 1,5 месяца;
 - 4) равный расходу за 2 месяца.
2. Информацию о своих доходах безопасно раскрыть:
- 1) на своей странице в социальной сети;
 - 2) своим коллегам, деловым партнерам;
 - 3) друзьям, родственникам, знакомым;
 - 4) специалисту по кредитам в банке.
3. Финансовая пирамида обеспечивает доход ее участникам за счет:
- 1) создания нового товара, пользующегося спросом;
 - 2) инвестиций в новые направления экономики;
 - 3) масштабного вложения средств в деятельность компании;
 - 4) средств новых участников.
4. Схема работы МММ представляла собой:
- 1) одноуровневую финансовую пирамиду;
 - 2) многоуровневую финансовую пирамиду;
 - 3) матричную финансовую пирамиду.
5. Интернет-магазин представляет собой:
- 1) обычный магазин, имеющий сайт в Интернете;
 - 2) магазин, продающий товары исключительно или в основном через Интернет;
 - 3) сайт, подобный Авито;
 - 4) интернет-форум совместных покупок.
6. Фишинговый сайт создается с целью:
- 1) продвижения товаров для рыбалки;
 - 2) поиска целевой аудитории для товаров компании;
 - 3) создания финансовой пирамиды;
 - 4) получения реквизитов банковской карты.
7. В Россию запрещен ввоз физическими лицами следующих товаров:
- 1) диктофонов;
 - 2) замаскированных навигаторов;
 - 3) спрятанных в игрушках плееров;
 - 4) видеокамер в виде письменной ручки.
8. Отметьте все (несколько) признаки подозрительного интернет-магазина (выберите все правильные ответы):
- 1) фотографии товара взяты из других сайтов;
 - 2) цена существенно ниже рыночной;
 - 3) условия возврата товара существенно лучше рыночных;
 - 4) нет отзывов покупателей.
9. В России законом предусмотрена оплата товаров в интернет-магазинах следующими способами (выберите все правильные ответы):
- 1) предоплата;
 - 2) при получении в пункте выдачи;

- 3) при получении на почте;
- 4) оплата курьеру при получении.

10. В соответствии с ФЗ «О национальной платежной системе» банк обязан возместить клиенту денежные средства, переведенные без его согласия, при условии, что...

- 1) клиент уведомил банк о том, что перевод сделан ошибочно;
- 2) клиент уведомил банк о том, что перевод сделан без его согласия;
- 3) клиент уведомил банк о том, что он хочет отменить данную банковскую операцию.

11. Банковская карта:

- 1) связана с банковским счетом;
- 2) никак не связана с банковским счетом;
- 3) может быть связана или не связана с банковским счетом.

12. Виртуальная банковская карта:

- 1) существует только в электронном виде;
- 2) может быть выпущена как в электронном виде, так и в виде пластиковой карты;
- 3) имеет чип бесконтактной оплаты.

13. Web-money и PayPal – это...

- 1) банковские платежные системы;
- 2) виды банковских карт в США;
- 3) электронные платежные системы;
- 4) электронные кошельки.

14. Мошенническая схема, заключающаяся в вымогательстве личных данных или денег пользователя путём переписки от имени человека, нуждающегося в какой-либо помощи, называется...

- 1) вишингом;
- 2) вьетнамскими СМС;
- 3) нигерийскими письмами;
- 4) нидерландскими письмами.

15. При траппинге выполняется:

- 1) фото- или видеосъемка номера карты;
- 2) кража данных и карты в банкоматах;
- 3) кража данных в электронных письмах;
- 4) рассылка фишинговых писем.

16. При скимминге происходит кража:

- 1) ПИН-кода карты;
- 2) номера карты и ПИН-кода;
- 3) магнитной полосы карты и ПИН-кода;
- 4) кража самой карты.

17. Ключевой признак фишингового и фармингового сайтов:

- 1) идентичность дизайна с сайтом какой-либо компании;
- 2) идентичность бизнес-процессов с сайтом какой-либо компании;
- 3) продажа «пиратских» копий товаров.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Вы познакомились с материалами учебного пособия «Финансовая грамотность». Конечно, в нем нашли отражение далеко не все актуальные в современной цифровой экономике финансовые вопросы и проблемы, их, безусловно, гораздо больше. Однако Вы уже сделали очень важный шаг на пути к повышению уровня своей финансовой грамотности, так как Вы:

- познакомились с ключевыми понятиями теории рационального экономического поведения потребителя;
- изучили основные источники формирования активных доходов;
- рассмотрели возможности оптимизации личных расходов;
- узнали технологию постановки финансовых целей,
- познакомились с подходами к организации личного финансового планирования и бюджетирования;
- изучили порядок взаимодействия с финансовыми организациями и особенности применения основных финансовых инструментов;
- рассмотрели угрозы и возможности обеспечения личной финансовой безопасности.

Текст учебного пособия систематизирован с использованием таблиц, рисунков и выделения отдельных положений с помощью рамок. Так, в рамках выделены определения ключевых экономических категорий и понятий, имеющих практическое значение, выдержки из нормативно-правовых документов, интересные факты, правила, характеристики, достоинства и недостатки, угрозы, возможности, ограничения и др. Авторы считают, что такой способ подачи информации способствует пониманию сложных финансовых вопросов за счет наглядности и компактности их представления.

Учебное пособие написано доступным для понимания языком, хотя авторы преимущественно использовали научный подход к раскрытию проблем управления личными финансами. Авторы не ставили задачу – показать имеющиеся в литературе научные дискуссии по рассматриваемым вопросам, ограничившись изложением собственных согласованных позиций. Поэтому в тексте учебного пособия не приведена информация о дискуссионных аспектах в определении содержания того или иного экономического понятия, которые можно встретить в научных статьях и монографиях, а также в учебниках для студентов экономических направлений бакалавриата и магистратуры. Кроме того, авторы осознанно избегали включения в текст учебного пособия формул расчета конкретных экономических показателей, понимая, что среднестатистический человек ими, скорее всего, не воспользуется. Однако это не значит, что принимая сложные финансовые решения, например, об инвестировании на рынке ценных бумаг, можно обойтись без выполнения соответствующих вычислений. С этой целью в тексте учебного пособия приведены ссылки на учебники, законы, материалы интернет-ресурсов, а также дан перечень рекомендуемой литературы, изучение которой позволит сделать следующий шаг в повышении Вашей финансовой грамотности.

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Аксенов, А.П. Гид по финансовой грамотности / А.П. Аксенов, А.В. Пухов, А.Ф. Андреев. – Москва: ЦИПСИР, 2010. – 456 с. – ISBN 978-5-390-00523-1. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/9029.html>
2. Блинов, А. Управление личными финансами: Как выжать максимум из банка, ПИФа и акций / А. Блинов. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2019. – 153 с. – ISBN 978-5-9614-0668-9. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82358.html>
3. Богдашевский, А. Основы финансовой грамотности: Краткий курс / А. Богдашевский. – Москва: Альпина Паблишер, 2018. – 304 с. – ISBN 978-5-9614-6626-3. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82629.html>
4. Информационная экономика: учебник / Л.Г. Матвеева, А.Ю. Никитаева, О.А. Чернова, Е.В. Маслюкова. – Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2018. – 356 с. – ISBN 978-5-9275-2612-3. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/87714.html>
5. Кузовкова, Т.А. Цифровая экономика и информационное общество: учебное пособие / Т.А. Кузовкова. – Москва: Московский технический университет связи и информатики, 2018. – 80 с. – ISBN 2227-8397. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/92450.html>
6. Учебное пособие по финансовой грамотности. Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. 2021. – 722 с. // [Электронный ресурс]. – URL: <https://finuch.ru/>

Дополнительная литература

1. Ишина, И.В. Управление общественными финансами. Теория и практика: монография / И.В. Ишина, О.Н. Долина, С.В. Фрумина. – Москва: Дашков и К, 2015. – 159 с. – ISBN 978-5-394-02642-3. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/60339.html>
2. Каранина, Е.В. Финансовая безопасность: учебное пособие / Е.В. Каранина. – Санкт-Петербург: Интермедия, 2017. – 336 с. – ISBN 978-5-4383-0130-1. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/66805.html>8.1.3.
3. Корольков, В.Е. Цифровая трансформация экономики в условиях геоэкономической нестабильности: монография / В.Е. Корольков, Т.А. Ерофеева. – Москва: Прометей, 2019. – 81 с. – ISBN 978-5-907166-41-7. – Текст: электрон-

ный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/94579.html>

4. Кэтрин, Бейтман Юный инвестор: как быть финансово грамотным с детства / Бейтман Кэтрин; перевод Н. Брагина. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 181 с. – ISBN 978-5-00057-378-5. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/39480.html>

5. Любимцева, О.Ю. Экономика информационного общества: учебное пособие / О.Ю. Любимцева, А.Л. Тарутин. – Москва: Московский городской педагогический университет, 2013. – 40 с. – ISBN 2227-8397. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/26663.html>

6. Малышев, С.Л. Основы интернет-экономики: учебное пособие / С.Л. Малышев. – Москва: Евразийский открытый институт, 2011. – 118 с. – ISBN 978-5-374-00556-1. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10745.html>

7. Мировые информационные ресурсы и сетевая экономика: учебное пособие / С.Н. Селетков, Н.В. Днепровская, И.В. Шевцова, Е.В. Макаренко. – Москва: Евразийский открытый институт, 2010. – 176 с. – ISBN 978-5-374-00387-1. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10788.html>

8. Посыпанова, О.С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей: монография / О.С. Посыпанова. – Саратов: Вузовское образование, 2019. – 341 с. – ISBN 978-5-4487-0467-3. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/80372.html>

9. Федулова, С.Ф. Рынок ценных бумаг: учебник. – Ижевск: Удмуртский университет, 2020. – 212 с. [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.udsu.ru/xmlui/handle/123456789/19539>.

10. Цифровая экономика: социально-психологические и управленческие аспекты: коллективная монография / Е.В. Камнева, А.И. Гретченко, Н.П. Дедов [и др.]; под редакцией Е.В. Камневой, М.М. Симоновой, М.В. Полевой. – Москва: Прометей, 2019. – 172 с. – ISBN 978-5-907166-27-1. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/94580.html>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Материалы с сайта: журнала «Цифровая экономика». [Электронный ресурс]. – URL: <http://digital-economy.ru>

2. Материалы с сайта: НО Ассоциация участников рынка интернета вещей. Курс «Основы цифровой экономики». [Электронный ресурс]. – URL: <https://iotas.ru/projects/leaders/course/>

3. Материалы с сайта: Современная цифровая образовательная среда в РФ. [Электронный ресурс]. – URL: <https://online.edu.ru/public/course?faces-redirect=true&cid=139407>
4. Материалы с сайта: Эпоха цифрового развития: основы цифровой трансформации. [Электронный ресурс]. – URL: <https://stepik.org/course/65359/promo>
5. Материалы с сайта: Портал центров по финансовой грамотности взрослого населения. [Электронный ресурс]. – URL: <http://portal-kmfg.ru/>
6. Материалы с сайта: Финансовый гений. [Электронный ресурс]. – URL: <https://fingeniy.com/>
7. Материалы с сайта: Личные финансы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://pfin.com.ua/>
8. Материалы с сайта: Личные финансы и инвестиции. [Электронный ресурс]. – URL: <http://finamer.ru/>
9. Материалы журнала: Стань богаче! [Электронный ресурс]. – URL: <https://bogache.ru/>
10. Материалы с сайта: Личный план. [Электронный ресурс]. – URL: <https://lplan.ru/about/>
11. Материалы с сайта: BankerInfo: сайт о личных финансах и банковском деле. [Электронный ресурс]. – URL: <https://bankerinfo.ru/>
12. Материалы с сайта: Личный капитал. [Электронный ресурс]. – URL: <https://lkapital.ru/>

Приложение А

**Величина прожиточного минимума на 2021 год по РФ
и отдельным субъектам РФ, рублей в месяц**

Регион	Все население	В том числе по социально-демографическим группам:			Нормативный правовой акт, устанавливающий ВПМ
		Трудоспособное население	пенсионеры	дети	
Российская Федерация	11653	12702	10022	11303	Постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2020 г. № 2406
г. Москва	18029	20589	13496	15582	Постановление Правительства Москвы от 19.01.2021 г. № 11-пп
Приволжский федеральный округ					
Республика Башкортостан	10015	10641	9605	10077	Постановление Правительства Республики Башкортостан от 11.02.2021 г. № 35
Республика Марий Эл	10184	10913	8719	10535	Постановление Правительства Республики Марий Эл от 10.02.2021 г. № 42
Республика Мордовия	9716	10442	9020	10149	Постановление Правительства Республики Мордовия от 29.01.2021 г. № 25
Республика Татарстан	9955	10622	8423	9995	Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 10.02.2021 г. № 69
Удмуртская Республика	10465	11080	8917	10674	Постановление Правительства Удмуртской Республики от 08.02.2021 г. № 49
Чувашская Республика	9804	10414	8466	9883	Постановление Кабинета Министров Чувашской Республики от 11.02.2021 г. № 51

Продолжение приложения А

Регион	Все население	В том числе по социально-демографическим группам:			Нормативный правовой акт, устанавливающий ВПМ
		Трудоспособное население	пенсионеры	дети	
Пермский край	10844	11633	8914	11124	Постановление Правительства Пермского края от 03.02.2021 г. № 55-п
Кировская область	10710	11441	9348	11060	Постановление Правительства Кировской области от 29.01.2021 г. № 43-п
Пензенская область	9610	10396	7953	10002	Постановление Правительства Пензенской области от 01.02.2021 г. № 28-пп
Самарская область	10979	12126	9320	11000	Постановление Правительства Самарской области от 09.02.2021 г. № 56
Саратовская область	9844	10615	8566	10191	Постановление Правительства Саратовской области от 20.02.2021 г. № 106-п
Ульяновская область	10642	11417	9247	10917	Постановление Правительства Ульяновской области от 15.02.2021 г. № 37-п

Права и обязанности работника и работодателя⁶⁵

Участник трудовых отношений	Права	Обязанности
Работодатель	<p>заключать, изменять и расторгать трудовые договоры с работниками в порядке и на условиях, которые установлены ТК РФ, иными федеральными законами;</p> <p>вести коллективные переговоры и заключать коллективные договоры;</p> <p>поощрять работников за добросовестный эффективный труд;</p> <p>требовать от работников исполнения ими трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу работодателя и других работников, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка;</p> <p>привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами;</p> <p>принимать локальные нормативные акты;</p> <p>создавать объединения работодателей в целях представительства и защиты своих интересов и вступать в них;</p> <p>реализовывать права, предоставленные ему законодательством о специальной оценке условий труда и другие.</p>	<p>соблюдать трудовое законодательство и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права, локальные нормативные акты, условия коллективного договора, соглашений и трудовых договоров;</p> <p>предоставлять работникам работу, обусловленную трудовым договором;</p> <p>обеспечивать безопасность и условия труда, соответствующие государственным нормативным требованиям охраны труда;</p> <p>обеспечивать работников оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, необходимыми для исполнения ими трудовых обязанностей;</p> <p>обеспечивать работникам равную оплату за труд равной ценности;</p> <p>выплачивать в полном размере причитающуюся работникам заработную плату в сроки, установленные в соответствии с ТК РФ, коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка, трудовыми договорами;</p> <p>знакомить работников под роспись с принимаемыми локальными нормативными актами, непосредственно связанными с их трудовой деятельностью;</p> <p>обеспечивать бытовые нужды работников, связанные с исполнением ими трудовых обязанностей;</p> <p>осуществлять обязательное социальное страхование работников в порядке, установленном федеральными законами;</p> <p>возмещать вред, причиненный работникам в связи с исполнением ими трудовых обязанностей, а также компенсировать моральный вред в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Кодексом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации;</p> <p>исполнять иные обязанности.</p>

⁶⁵ «Трудовой кодекс российской федерации» от 30.12.2001 n 197-фз (ред. От 28.06.2021) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/

Продолжение приложения Б

Участник трудовых отношений	Права	Обязанности
	<p>заключение, изменение и расторжение трудового договора в порядке и на условиях, которые установлены ТК РФ, иными федеральными законами;</p> <p>предоставление ему работы, обусловленной трудовым договором;</p> <p>рабочее место, соответствующее государственным нормативным требованиям охраны труда и условиям, предусмотренным коллективным договором;</p> <p>своевременную и в полном объеме выплату заработной платы в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполненной работы;</p> <p>отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени, сокращенного рабочего времени для отдельных профессий и категорий работников, предоставлением еженедельных выходных дней, нерабочих праздничных дней, оплачиваемых ежегодных отпусков;</p> <p>обязательное социальное страхование в случаях, предусмотренных федеральными законами и другие.</p>	<p>добросовестно исполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него трудовым договором;</p> <p>соблюдать правила внутреннего трудового распорядка;</p> <p>соблюдать трудовую дисциплину;</p> <p>выполнять установленные нормы труда;</p> <p>соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда;</p> <p>бережно относиться к имуществу работодателя и других работников;</p> <p>незамедлительно сообщить работодателю либо непосредственному руководителю о возникновении ситуации, представляющей угрозу жизни и здоровью людей, сохранности имущества работодателя.</p>

Приложение В

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников
по полному кругу организаций по федеральным округам
Российской Федерации, руб.**

Регион	2020 год											
	ян- варь	фев- раль	март	ап- рель	май	июнь	июль	ав- густ	сен- тябрь	ок- тябрь	но- ябрь	де- кабрь
Российская Федерация	46674	47257	50948	49306	50747	52123	50145	47649	49259	49539	49274	69278
Централь- ный феде- ральный округ	58790	60058	66678	63943	61580	64942	64553	60047	61712	62683	62635	93504
Северо- Западный федераль- ный округ	52175	53958	57575	53164	55793	58632	56711	53103	55672	55752	54358	74357
Южный федераль- ный округ	33808	33786	35884	34540	36288	37166	35133	34121	34810	35198	35426	47870
Северо- Кавказ- ский феде- ральный округ	29187	28820	29849	29087	31738	34284	30346	29788	30748	31048	30434	41638
Приволж- ский феде- ральный округ	33918	34103	35711	35162	36961	37532	36237	35463	36215	36350	36279	47607
Уральский федераль- ный округ	49402	50457	53278	52226	59004	56510	52203	50327	53038	50842	50424	70684
Сибирский федераль- ный округ	40439	40005	42544	42945	44954	45979	42432	41328	42388	43077	42814	56801
Дальнево- сточный федераль- ный округ	56346	54694	57812	57435	62988	61373	58100	54623	57925	58468	58200	80201

Приложение Г

**Состав потребительских расходов домашних хозяйств
в Российской Федерации за 2016-2020 годы по данным
Федеральной службы государственной статистики**

(в среднем на члена домашнего хозяйства; рублей в месяц)

	2016	2017	2018	2019	2020
Потребительские расходы - всего	16085,7	16770,3	17488,9	19169,2	18578,5
в том числе на:					
продукты питания и безалкогольные напитки	32,3	31,3	32,2	29,7	33,2
алкогольные напитки, табачные изделия	3,1	2,9	2,9	3,0	3,3
одежду и обувь	9,2	8,8	7,7	8,2	6,9
жилищно-коммунальные услуги, топливо	11,3	10,9	10,8	10,8	11,9
предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом	5,9	5,3	5,2	5,3	6,3
здравоохранение	3,6	3,8	3,6	3,8	4,0
транспорт	13,3	16,0	16,0	16,1	14,9
связь	3,3	3,1	3,1	3,1	3,4
организацию отдыха и культурные мероприятия	6,7	6,9	7,5	8,4	5,8
образование	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
гостиницы, кафе рестораны	3,5	3,3	3,4	3,5	2,4
другие товары и услуги	7,1	6,9	6,8	7,2	7,0

Государственные банки России: список 2021 года⁶⁶

Банк	Доля участия
В силу закона	
Банк России (Центральный банк Российской Федерации)	86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
Внешэкономбанк (Банк развития и внешнеэкономической деятельности)	(деятельность регулируется специальным законом №82-ФЗ «О банке развития»)
Полное участие	
АО «Россельхозбанк»	100% акций, имеющих право голоса (Росимущество)
РНКБ Банк (Российский Национальный Коммерческий Банк)	100% (Росимущество)
АО «Банк ДОМ.РФ»	100% акций, имеющих право голоса (Росимущество)
Промсвязьбанк	100% Росимущество
АО «МСП Банк»	100% Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (акционеры: 71,9626% – Росимущество, 28,0374% – ВЭБ.РФ)
АО РОСЭКСИМБАНК	100% – Внешэкономбанк
Банк Элита	100% – Калужская область
Роскосмосбанк	100% – Роскосмос
АКБ «НОВИКОМБАНК»	100% – «Ростех»
Частичное участие	
Сибсоцбанк	99,94% – Алтайский край
АО Банк Оренбург	99,76% – Оренбургская область
АО Алмазэргиэнбанк	98,94% – Республики Саха (Якутия)
АО Черноморский банк развития и реконструкции (Банк ЧБРР)	98,14% – Республики Крым
Акционерное общество «Всероссийский банк развития регионов» (ВБРР)	84,67% принадлежит НК «Роснефть»
ПАО Банк Йошкар-Ола	77,91% – Республика Марий Эл
ВТБ (ПАО)	60,93% акций принадлежит государству (Росимущество)

⁶⁶ Государственные банки России: список 2021 года / Юридическая помощь [Электронный ресурс]. – URL: <http://lawyers-law.ru/rabota/7744-gosudarstvennye-banki-rossii-polnyu-spisok-2021.html>

Продолжение приложения Д

Банк	Доля участия
АО «Почта Банк»	49,999994% – ВТБ 49,999994% – (Росимущество)
АК БАРС	71,87% – Республика Татарстан
ПАО Банк ЗЕНИТ	88,298% – Республика Татарстан
Сбербанк	52,32% принадлежит Министерству финансов РФ
КБЭР «Банк Казани»	39,997% – город Казань
АО Газпромбанк	49,87% – Росимущество 41,58% – ПАО Газпром, вкл. дочерние компании 8,53% – Внешэкономбанк
ПАО Банк Екатеринбург	29,29% – г. Екатеринбург
АО Енисейский объединенный банк	28,61% – Красноярский край
Хакасский Муниципальный Банк	26,0421% – г. Абакан
Косвенное участие	
АО «БМ-Банк»	100% – Банк ВТБ
«Кредит Урал Банк	100% – Газпромбанк (42,7% через ООО «Новфинтех»)
Росгосстрах Банк	96,26% – ФК Открытие
Сетелем Банк	79,2% – ПАО Сбербанк
Контроль государства	
Банк ФК Открытие	100% Центральный банк
Генбанк	72,45% АСВ 6,89% Республика Крым 6,89% город Севастополь
ТРАСТ	97,70% Банк России 1,3% ФК Открытие
Азиатско-Тихоокеанский Банк	99,99% Банк России
МИНБанк	100% Банк России

В общей список не включены:

- ✓ Кредитные организации, доля государственных компаний в которых менее 25%. Например: Акибанк (8,24% – Республика Татарстан), Заречье (16% – Ростех), Дом-Банк (16% – Домодедово);
- ✓ НКО. Например Яндекс.Деньги (Сбербанк), Расчетные Решения (Сбербанк), МО-БИ.Деньги (ВТБ) и др.;
- ✓ Данные, о которых скрыты в официальных источниках. Например: Национальный Клиринговый Центр (ММВБ-РТС), Российская финансовая корпорация (Ростех), Еврофинанс Моснарбанк, Национальный Расчетный Депозитарий (ММВБ-РТС).

Классификация банковских вкладов

Классификационный признак	Вид вклада	Характеристика вклада
По сроку	До востребования	Срок действия вклада не оговаривается, вкладчик может забрать (востребовать) деньги полностью или частично в любое время. Минусом являются низкие процентные ставки, как правило, менее 0,5% годовых.
	Срочный	Заранее оговаривается срок действия вклада, в течение которого вкладчик не должен забирать вложенные деньги. Различают краткосрочные вклады на 1, 3, 6, 9 месяцев или год, а также среднесрочные и долгосрочные на срок более года и трёх лет. Проценты по срочным вкладам значительно выше, чем по вкладам до востребования, кроме того, как правило, банк предоставляет возможность снять деньги досрочно, но при этом вкладчик теряет проценты или большую их часть.
По возможности пополнения или снятия	Сберегательные	По сберегательным вкладам не предусматривается досрочное снятие и промежуточное пополнение вклада. Ставка по ним несколько выше, чем по срочным вкладам с возможностью досрочного снятия. Довольно часто по таким вкладам банки устанавливают минимальную сумму вложений.
	Накопительные	По накопительным вкладам предусматривается промежуточное пополнение вклада. Такие вклады открываются, как правило, с целью накопить средства на крупную покупку или первый взнос по ипотеке или оплату обучения и т.п.
	Расчётные	Расчетные вклады допускают частичное снятие денег без потери всех процентов при условии сохранения неснижаемого остатка – прописанной в договоре минимальной суммы, которая должна всегда оставаться на счете.
По валюте	Рублёвые	Вклад открывается в рублях и подвержен инфляции сильнее, чем вклад в конвертируемой валюте, но ставки по рублёвым вкладам выше, чем по валютным.
	В иностранной валюте	Валютные вклады открываются в долларах, евро или другой иностранной валюте, в соответствии с возможностями банка. Ставки по валютным вкладам будут значительно ниже, чем по рублевым. Кроме того, вкладчик подвергается риску волатильности курса валюты вклада, зато валютные вклады менее подвержены инфляции.
	Мультивалютные	Вклад, по которому возможна конвертация из одной валюты в другую в пределах одного счета вкладчика. Обычно мультивалютные вклады открывают сразу в трех основных валютах – рублях, долларах и евро. За счёт своевременной конвертации вклада в валюту с более высоким курсом вкладчик получает соответственно и более высокий доход.

Продолжение приложения Е

Классификационный признак	Вид вклада	Характеристика вклада
По способу начисления процентов	С капитализацией процентов (сложные процентные ставки)	В каждом последующем периоде проценты начисляются на вклад с уже начисленными процентами. Например, если вклад в сумме 100 тыс. руб. открыт на два года под 5% с капитализацией процентов, то за первый год вкладчику начислят 5% на сумму 100 тыс. руб., а за второй год – 5% на сумму 105 тыс. руб. и сумма возврата составит 110,25 тыс. руб.
	Без капитализации процентов (простые процентные ставки)	Проценты начисляются всё время на одну и ту же первоначальную сумму вклада. Например, если вклад в сумме 100 тыс. руб. открыт на два года под 5% без капитализации процентов, то за первый год вкладчику начислят 5% на сумму 100 тыс. руб., и за второй год – 5% на сумму 100 тыс. руб. и сумма возврата составит 110,00 тыс. руб.
Смешанные	Управляемые счета	Эти вклады могут включать в себя элементы всех других видов вкладов, с них можно снимать средства и пополнять счёт, но удобство для клиента, как правило, предполагает уменьшение ставки по вкладу.
Специальные	Для студентов, пенсионеров, социальные, праздничные и т.п.	Специальные программы, как правило, с повышенной ставкой, могут существовать довольно длительное время (сбербанковские вклады для пенсионеров) или открываться только один раз в год (например, новогодний вклад). Чаще всего ставки по таким вкладам выше, чем по остальным.

Основные термины страхового дела

Термин	Содержание
Страхователь	Юридические лица и дееспособные физические лица, страхующие своё имущество или лично себя, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона.
Застрахованное лицо	Физическое лицо, в пользу которого заключен договор личного страхования, либо физическое или юридическое лицо по договору страхования ответственности, ответственность которого застрахована этим договором.
Выгодоприобретатель	Лицо, установленное законом или назначенное страхователем для получения страхового возмещения по договору страхования. В договоре имущественного страхования выгодоприобретателем может быть только лицо, имеющее основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении застрахованного имущества. Наличие выгодоприобретателя в обязательном порядке фиксируется в договоре страхования. В случае смерти страхователя, при отсутствии обозначенного в договоре выгодоприобретателя, выгодоприобретателем является наследник по закону.
Страховщик	Организации, которые берут на себя обязательства возместить страхователям ущерб от произошедших страховых событий, ими признаются юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации.
Страховой актуарий	Физическое лицо, постоянно проживающее на территории РФ, имеющее квалификационный аттестат и осуществляющее на основании трудового договора или гражданско-правового договора со страховщиком деятельность по расчетам страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценке его инвестиционных проектов с использованием актуарных расчетов.
Сюрвейер	Оценщик имущества, принимаемого на страхование.
Аджастер	Уполномоченное лицо страховщика, занимающееся установлением причин, характера и размера убытков.
Страховой агент	Физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.
Страховой брокер	Юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.
Оператор финансовой платформы	Оператор финансовой платформы является некредитной финансовой организацией в форме акционерного общества с собственным капиталом не менее 100 миллионов рублей, включенной Банком России в реестр операторов финансовых платформ. Финансовая платформа – это информационная система, которая обеспечивает взаимодействие финансовых организаций или эмитентов с потребителями финансовых услуг через Интернет для совершения финансовых сделок. К финансовым организациям, которые могут совершать финансовые сделки через финансовую платформу, относятся кредитные и некредитные финансовые организации, в частности, страховые организации)

Продолжение приложения Ж

Термин	Содержание
Страховой риск	Предполагаемое событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, 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 страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам. При страховом случае с имуществом страховая выплата производится в виде страхового возмещения, при страховом случае с личностью страхователя или третьего лица – в виде страхового обеспечения.
Страховое поле	Совокупность объектов, охваченных страхованием.
Страховая сумма	Определенная договором страхования или установленная законом денежная сумма, исходя из которой устанавливаются размеры страхового взноса и страховой выплаты, если договором или законодательными актами Российской Федерации не предусмотрено иное.
Страховое возмещение	Сумма, выплачиваемая страховыми органами при наступлении страхового случая.
Страховой взнос (страховая премия)	Плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом. Размер страхового взноса зависит от двух основных величин: страховой суммы и страхового тарифа (тарифной ставки).
Страховой тариф	Ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования. Страховые тарифы по обязательным видам страхования устанавливаются или регулируются в соответствии с законами об обязательном страховании. Страховые тарифы по добровольным видам личного страхования, страхования имущества и страхования ответственности могут рассчитываться страховщиками самостоятельно.
Франшиза	Предусмотренное условиями страхования освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определённый размер. Франшиза устанавливается в процентах к страховой сумме или в абсолютных величинах. Различают два вида франшизы: вычитаемая (безусловная) и невычитаемая (условная).
Суброгация	Переход к страховщику прав страхователя на возмещение ущерба. Если договором имущественного страхования не предусмотрено иное, к страховщику, выплатившему страховое возмещение, переходит в пределах выплаченной суммы право требования, которое страхователь (выгодоприобретатель) имеет к лицу, ответственному за убытки, возмещенные в результате страхования.
Сострахование	Объект страхования застрахован по одному договору совместно несколькими страховщиками
Перестрахование	Страхование одним страховщиком (перестрахователем) на определенных условиях риска исполнения всех или части своих обязательств перед страхователем у другого страховщика (перестраховщика). Страховщик, заключивший с перестраховщиком договор о перестраховании, остается ответственным перед страхователем в полном объеме в соответствии с договором страхования.

Классификация ценных бумаг

Классификационный признак	Типы ценных бумаг
Форма вложения средств	Долговые – ц.б., выражающие отношение займа между инвестором и эмитентом, имеющие фиксированную процентную ставку и являющиеся обязательством выплатить сумму долга на определенную дату в будущем (облигации, банковские сертификаты, векселя и др.)
	Долевые – ц.б., дающие право собственности на долю в собственности организации, выпустившей их, получение дохода от ее деятельности, и, как правило, на участие в управлении этой организацией (В России – акции)
Срок существования	Срочные (имеющие установленный срок существования (долго-, средне- и краткосрочные) Бессрочные (существующие вечно)
Формы существования	Документарная форма эмиссионных ценных бумаг – форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании предъявления оформленного надлежащим образом сертификата ценной бумаги или, в случае депонирования такового, на основании записи по счету депо. Бездокументарная форма эмиссионных ценных бумаг – форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг или, в случае депонирования ценных бумаг, на основании записи по счету депо.
Цель использования	Инвестиционные (являющиеся объектом вложения капитала – акции, облигации, фьючерсы и др.) Неинвестиционные (обслуживающие денежные расчеты – векселя, чеки и др.)
Национальная принадлежность	Отечественные Иностранные
Порядок фиксации владельца	Предъявительские (не фиксируют имя владельца, обращаются путем простой передачи от одного лица другому) Именные (содержат имя владельца, регистрируются в специальном реестре)
Форма выпуска	Эмиссионные (выпускаются сериями, внутри серии все бумаги идентичны – акции, облигации) Неэмиссионные (выпускаются поштучно или небольшими сериями)
Форма собственности	Государственные (Подтипы – федеральные, субъектов федерации) Муниципальные Негосударственные (корпоративные, частные)
Уровень риска	Безрисковые Рисковые (высоко-, средне- и низкорисковые)
Наличие дохода	Доходные (процентные, дивидендные, дисконтные) Бездоходные
По возможности досрочного погашения	Отзывные – могут быть отозваны и погашены эмитентом досрочно (процедура отзыва прописывается в проспекте ценных бумаг) Безотзывные – не могут быть отозваны и погашены эмитентом досрочно Возвратные – могут быть досрочно возвращены инвесторами эмитенту (как правило, это долговые бумаги)

Классификация акций

Классификационный признак	Характеристика акции
В зависимости от объема прав	Привилегированные (префакции) и простые (обыкновенные) акции. От обыкновенных акций привилегированные отличаются тем, что сумма дивидендов по ним фиксирована, заранее оговорена и составляет определенный процент от номинальной стоимости акции. Право на имущество держатели таких акций имеют после удовлетворения требований всех кредиторов, включая держателей облигаций. У простых акций дивиденды выплачиваются только после выплаты дивидендов по привилегированным акциям, и право на имущество владельца таких акций имеют после удовлетворения требований всех кредиторов и держателей префакций. Обыкновенные акции дают право голоса и участия в управлении АО, привилегированные такого права не дают.
В зависимости от порядка владения	Именные и на предъявителя. Именные (принадлежат определенному юридическому или физическому лицу, и владелец акции заносится в реестр собственников акционерного общества). Акции на предъявителя – без указания имени владельца. Согласно ФЗ «Об акционерных обществах» все акции акционерного общества являются именными. Движение каждой именной ценной бумаги, любые операции с ней строго фиксируются в книге регистрации, которая ведется регистратором.
В зависимости от типа акционерного общества	Акции закрытого (непубличного) акционерного общества и акции ПАО. Акции непубличного АО могут переходить от одного лица к другому только с согласия большинства акционеров, если иное не оговорено в Уставе. Акции открытого (публичного) акционерного общества могут переходить от одного лица к другому без согласия других акционеров. Законодатель установил следующие основные признаки публичных АО: свободная продажа акций; указание в наименовании на признак публичности. Публичные АО обязаны представлять для внесения в ЕГРЮЛ сведения о том, что такие общества являются публичными. Функции реестродержателя и счетной комиссии публичного АО может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию.
В зависимости от особенностей самой ценной бумаги (по привилегированным акциям)	<p>а) конвертируемые префакции, то есть их можно конвертировать через некоторое время в обыкновенные акции или префакции других видов (при выпуске таких акций устанавливается период, пропорциональность и курс обмена);</p> <p>б) кумулятивные – дивиденды по ним могут не выплачиваться каждый установленный период, но при этом они должны накапливаться и выплачиваться в общей сумме в последующем;</p> <p>в) отзывные (погашаемые) – по ним заранее устанавливается отзывная дата и акции после этой даты могут быть выкуплены эмитентом;</p> <p>г) обмениваемые – такие префакции могут быть в течение определенного периода и в определенном соотношении обменены на облигации;</p> <p>д) старшие и младшие – по старшим ценным бумагам устанавливается приоритет в выплате дивидендов и в удовлетворении претензий;</p> <p>е) голосующие префакции – могут голосовать, если по ним не выплачиваются дивиденды, а также при решении таких вопросов о реорганизации и ликвидации акционерного общества.</p>

Продолжение приложения И

Классификационный признак	Характеристика акции
В зависимости от частоты обращения (спроса)	На бирже осуществляются тысячи сделок с акциями. Некоторые ценные бумаги пользуются постоянным спросом, а другие участвуют в торгах от случая к случаю. По этому критерию присутствующие на бирже акции можно отнести либо к «голубым фишкам», либо к ценным бумагам 2 и 3 эшелона. Наименование «голубые фишки» получили торгующиеся на фондовой бирже акции крупных устойчивых компаний-эмитентов. Эти компании характеризуются значительной капитализацией и положительной динамикой финансовых показателей. Акции «голубых фишек» отличаются высокой ликвидностью, результаты их финансовой деятельности стабильны, а держатели таких акций регулярно получают прибыль. Своё название самые привлекательные инвестиционные бумаги получили от фразы BlueChips (англ.). Пришло оно из мира азартных игр, ведь синий – цвет самых дорогих жетонов в казино. В индекс «голубых фишек» от ММВБ входят параметры 15 самых ликвидных отечественных эмитентов. Его состав пересматривается один раз в квартал.
По отражению в Уставе акционерного общества	размещенные (приобретенные акционерами) и объявленные (то есть могут быть выпущены акционерным обществом дополнительно к размещенным

Классификация облигаций

Классификационный признак	Характеристика облигации
В зависимости от эмитента	Государственные, муниципальные, корпоративные
В зависимости от залога	<p>Закладные и беззакладные. Закладные облигации – облигации, обеспеченные имуществом. Они могут быть: перезакладными; под заклад других ценных бумаг (эти ценные бумаги переходят к держателю облигации в случае невыплаты долга по облигации).</p> <p>Беззакладные – облигации без обеспечения имуществом. Они могут быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) отзывными (могут быть востребованы эмитентом до наступления срока погашения); б) конвертируемыми (их можно обменять на акции или облигации других видов); в) с изменением срока погашения (например, с правом досрочного погашения); г) индексируемые (их номинальная стоимость возрастает, как правило, на индекс инфляции и может быть плавающим процентом, в зависимости от ссудного процента); д) именные – ведется реестр владельцев облигаций; е) на предъявителя – права владения переходят при предъявлении самой облигации
В зависимости от способа выплаты дохода	<ul style="list-style-type: none"> - облигации с фиксированным доходом, то есть установленным заранее процентом, рассчитываемым как часть номинальной стоимости облигации; - облигации с плавающим процентом – доход по ним изменяется в зависимости от изменения ставок денежного рынка; - облигации с нулевым купоном (реализуются с дисконтом любой глубины против номинала и погашаются по номиналу в конце срока).

Учебное издание

Финансовая грамотность

для неэкономических направлений подготовки бакалавров

Учебное пособие

Авторский коллектив:

- 1 глава – Хоменко Е.Б., зав. каф. финансов и цифровой экономики, д.э.н., доцент;
- 2 глава – Тимирханова Л.М., старший преподаватель;
- 3 глава – Щербакова И.Г., к.э.н., доцент;
- 4 глава – Ильина Т.А., к.э.н., доцент;
- 5 глава – Борнякова Е.В., старший преподаватель;
- 6 глава – Костенкова В.Г., к.э.н.;
- 7 глава – Федулова С.Ф., к.э.н., доцент;
- 8 глава – Суетин А.Н., к.э.н., доцент.

Авторская редакция

Подписано в печать 21.12.2021. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 10,69. Уч.-изд. л. 14,82.
Заказ № 950. Тираж 50 экз.

Издательский центр «Удмуртский университет»
426034, г. Ижевск, ул. Университетская, д. 1, корп. 4.
Тел. / факс: +7(3412)500-295 E-mail: editorial@udsu.ru

ISBN 978-5-4312-0944-4



9 785431 209444