Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (заем МББР №79830-RU)

Контракт «Формирование финансовой грамотности у обучающихся через организацию проектной деятельности и других интерактивных форм обучения в системе

общего и дополнительного образования» № FEFLP/QCBS-3.25

**АЗБУКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**

**СПРАВОЧНИК ШКОЛЬНИКА**

Информационно-просветительское пособие для участников Кейс-игры в детских выездных оздоровительно-просветительских лагерях

Электронное издание

Возраст обучающихся 12-17 лет, срок реализации программы – 1 год

Составители: А. Ю. Губанов, Т. М. Губанова,

В. Р. Лозинг, Д. В. Лозинг, А. В. Нечипоренко

Москва

2017

СОДЕРЖАНИЕ

[Предисловие 9](#_Toc490398555)

[**Часть первая.**](#_Toc490398556)[**Личные и семейные финансы. Финансовое планирование и бюджет 14**](#_Toc490398557)

[1.1. Основные понятия 14](#_Toc490398558)

[1.2. Финансовая грамотность и домашние хозяйства (семьи) 17](#_Toc490398559)

[1.2.1. Финансовая грамотность. 17](#_Toc490398560)

[1.2.2. Деньги (финансы). 24](#_Toc490398561)

[1.2.3. Домашние хозяйства (семьи). 25](#_Toc490398562)

[1.3. Уровни потребления (уровни жизни) домохозяйств 26](#_Toc490398563)

[1.3.1. Уровень потребления (уровень жизни) домохозяйства. 26](#_Toc490398564)

[1.3.2. Способы повышения уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства. 27](#_Toc490398565)

[1.4. Виды и структура доходов домохозяйства 27](#_Toc490398566)

[1.4.1. Источники доходов домохозяйств. 27](#_Toc490398567)

[1.4.2. Заработная плата (работа по найму) как источник доходов. 29](#_Toc490398568)

[1.4.3. Пенсия и другие социальные выплаты как источник доходов. 31](#_Toc490398569)

[1.4.4. Свой бизнес как источник доходов. 37](#_Toc490398570)

[1.5. Виды и структура расходов домохозяйства 43](#_Toc490398571)

[1.5.1. Обязательные ежемесячные выплаты домохозяйства и расходы на потребление. 44](#_Toc490398572)

[1.5.2. Налоги с физических лиц. 46](#_Toc490398573)

[1.5.3. Учет денежных расходов домохозяйства. 49](#_Toc490398574)

[1.5.4. Налоговые вычеты. 52](#_Toc490398575)

[1.6. Бюджет домохозяйства (семьи) 55](#_Toc490398576)

[1.6.1. Форма записи бюджета домохозяйства (семьи). 55](#_Toc490398577)

[1.6.2. Профицит и дефицит бюджета домохозяйства. Оптимизация бюджета домохозяйства ……………………………………………………………………………………………………...56](#_Toc490398578)

[1.7. Планирование и контроль доходов и расходов домохозяйств 58](#_Toc490398579)

[1.7.1. Планирование уровня повышения потребления (уровня жизни) домохозяйств. 58](#_Toc490398580)

[1.7.2. Способ планирования уровня повышения потребления (уровня жизни) домохозяйств. 59](#_Toc490398581)

[1.7.3. Долгосрочный финансовый план сбережений. 62](#_Toc490398582)

[1.7.4. Долгосрочное финансовое планирование. 63](#_Toc490398583)

[1.8. Место банков в жизни домохозяйств 67](#_Toc490398584)

[1.8.1. Расчетно-кассовые операции коммерческого банка. 69](#_Toc490398585)

[1.8.2. Банковский счет как инструмент осуществления расходов бюджета домохозяйств. 72](#_Toc490398586)

[**Часть вторая.**](#_Toc490398587)[**Сбережения семьи. Услуги банковских организаций 75**](#_Toc490398588)

[2.1. Основные понятия 75](#_Toc490398589)

[2.2. Сбережения 76](#_Toc490398590)

[2.2.1. Мотивы сбережений 76](#_Toc490398591)

[2.2.2. Финансовая подушка безопасности (ФПБ). 77](#_Toc490398592)

[2.2.3. Критерии сбережений и их привлекательность. 77](#_Toc490398593)

[2.2.4. Виды сбережений. 78](#_Toc490398594)

[2.2.5. Стратегия увеличения накоплений. 79](#_Toc490398595)

[2.3. Банки 81](#_Toc490398596)

[2.3.1. История банковского дела 81](#_Toc490398597)

[2.3.2. Управление банком 84](#_Toc490398598)

[2.3.3. Виды банков 84](#_Toc490398599)

[2.3.4. Функции банков 85](#_Toc490398600)

[2.3.5. Ресурсы и активы банка 85](#_Toc490398601)

[2.3.6. Доходы и расходы коммерческого банка 87](#_Toc490398602)

[2.3.7. Банковские операции 87](#_Toc490398603)

[2.4. Банковские пластиковые карты 88](#_Toc490398604)

[2.4.1. Что собой представляет пластиковая банковская карта 89](#_Toc490398605)

[2.4.2. Как осуществляются расчеты банковскими картами 91](#_Toc490398606)

[2.4.3. Типы банковских пластиковых карт и их особенности 92](#_Toc490398607)

[2.4.4. Какую банковскую карту выбрать 95](#_Toc490398608)

[2.5. Банковские вклады 95](#_Toc490398609)

[2.5.1. Банковский вклад 95](#_Toc490398610)

[2.5.2. Виды банковских вкладов 96](#_Toc490398611)

[2.5.3. Различие между вкладами до востребования и срочными вкладами 97](#_Toc490398612)

[2.5.4. Срочные вклады 98](#_Toc490398613)

[2.5.5. Различие между накопительными и сберегательными вкладами 100](#_Toc490398614)

[2.5.6. Как сравнить условия вкладов 101](#_Toc490398615)

[2.5.7. Основное правило вкладов 103](#_Toc490398616)

[2.6. Процентная ставка по банковским вкладам 104](#_Toc490398617)

[2.6.1. Как работают сберегательные вклады 104](#_Toc490398618)

[2.6.2. Как сравнить ставку по вкладу с уровнем инфляции 106](#_Toc490398619)

[2.6.3. Простой и сложный процент 107](#_Toc490398620)

[2.6.4. Как рассчитать ожидаемый доход от размещения вклада 108](#_Toc490398621)

[2.7. Как выбрать банк и банковский вклад 111](#_Toc490398622)

[2.7.1. По каким критериям выбрать банк 111](#_Toc490398623)

[2.7.2. Как сделать выбор сберегательного вклада 113](#_Toc490398624)

[2.7.3. Депозитный договор (договор банковского вклада) 116](#_Toc490398625)

[2.7.4. Агентство по страхованию вкладов 117](#_Toc490398626)

[**Часть третья.**](#_Toc490398627)[**Кредитование домохозяйства. Услуги кредитных организаций. 119**](#_Toc490398628)

[3.1. Основные понятия 119](#_Toc490398629)

[3.2. Кредитные организации. Займы и кредиты 120](#_Toc490398630)

[3.2.1. Виды кредитных организаций 120](#_Toc490398631)

[3.2.2. Коммерческие банки как кредитные организации 120](#_Toc490398632)

[3.2.3. Займы физическим лицам 121](#_Toc490398633)

[3.2.4. Кредиты физическим лицам 122](#_Toc490398634)

[3.2.5. Банковский кредит для физических лиц 123](#_Toc490398635)

[3.2.6. Кредиты в торговых сетях 123](#_Toc490398636)

[3.2.7. Микрозаймы в микрофинансовых организациях 123](#_Toc490398637)

[3.2.8. 7 золотых правил использования кредитов 124](#_Toc490398638)

[3.3. Виды кредитов для физических лиц 124](#_Toc490398639)

[3.3.1. Потребительский целевой кредит 124](#_Toc490398640)

[3.3.2. Кредит на неотложные нужды 124](#_Toc490398641)

[3.3.3. Автокредит 125](#_Toc490398642)

[3.3.4. Ипотека 125](#_Toc490398643)

[3.3.5. Образовательный кредит 127](#_Toc490398644)

[3.3.6. Кредит на развитие бизнеса 128](#_Toc490398645)

[3.3.7. Кредитная карта 128](#_Toc490398646)

[3.3.8. Как понять, может ли семья позволить себе кредит 129](#_Toc490398647)

[3.4. Как оформить кредит в банке 130](#_Toc490398648)

[3.4.1. Что нужно, чтобы взять кредит 130](#_Toc490398649)

[3.4.2. Кредитный договор 131](#_Toc490398650)

[3.4.3. Условия кредитования 133](#_Toc490398651)

[3.5. Как рассчитать стоимость кредита 134](#_Toc490398652)

[3.5.1. Процентная ставка по кредиту 134](#_Toc490398653)

[3.5.2. Как рассчитать размер ежемесячной выплаты по кредиту 135](#_Toc490398654)

[3.5.3. Как оценить полную стоимость кредита 135](#_Toc490398655)

[3.5.4. Почему важно знать эффективную ставку по кредиту 137](#_Toc490398656)

[3.6. Как правильно выплачивать кредит 138](#_Toc490398657)

[3.6.1. Наличный и безналичный способ погашения кредита 138](#_Toc490398658)

[3.6.2. Виды погашения задолженности по кредиту 139](#_Toc490398659)

[3.6.3. Досрочное погашение кредита 140](#_Toc490398660)

[3.6.4. Рефинансирование кредита 140](#_Toc490398661)

[3.6.5. Если у вас нет денег для возврата кредита 140](#_Toc490398662)

[3.7. Десять правил защиты прав потребителя финансовых услуг 141](#_Toc490398663)

[3.7.1. Прочтите договор и получите полную информацию об условиях, прежде чем подписывать его 141](#_Toc490398664)

[3.7.2. Обращайте особое внимание на мелкий шрифт в документах 142](#_Toc490398665)

[3.7.3. Сравнивайте разные предложения 142](#_Toc490398666)

[3.7.4. Отказывайтесь от дополнительных услуг, если они вам не нужны 142](#_Toc490398667)

[3.7.5. Сообщайте только правду о ваших персональных данных надежным людям в надежных местах 142](#_Toc490398668)

[3.7.6. Храните копии всех документов 143](#_Toc490398669)

[3.7.7. Пытайтесь договориться с финансовой организацией, если у вас возникли проблемы с исполнением обязательств 144](#_Toc490398670)

[3.7.8. Требуйте от организации исправить нарушения, если она нарушила свои обязательства 144](#_Toc490398671)

[3.7.9. Обращайтесь в суд, если ваши права нарушены, и переговоры не помогли 145](#_Toc490398672)

[3.7.10. Жалуйтесь в государственные регулирующие органы, если финансовая организация нарушает ваши права 146](#_Toc490398673)

[**Часть четвертая.**](#_Toc490398674)[**Страхование домохозяйства. Услуги страховых организаций 148**](#_Toc490398675)

[4.1. Основные понятия 148](#_Toc490398676)

[4.2. Страхование как защита человека от рисков 149](#_Toc490398677)

[4.2.1. Риски на жизненном пути человека 149](#_Toc490398678)

[4.2.2. Особые жизненные ситуации в жизни человека 150](#_Toc490398679)

[4.2.3. Страховая защита от рисков 153](#_Toc490398680)

[4.2.4. Как работает страховая защита 154](#_Toc490398681)

[4.3. Виды страховой защиты и услуги страховых организаций 155](#_Toc490398682)

[4.3.1. Виды страховой защиты на разных этапах жизни человека 155](#_Toc490398683)

[4.3.2. Услуги страховых организаций 156](#_Toc490398684)

[4.3.3. О чём надо помнить, заключая договор страхования 157](#_Toc490398685)

[4.3.4. Как проверить финансовую устойчивость страховщика 157](#_Toc490398686)

[4.3.5. Что делать, если страховщик разорился и не платит по страховому случаю 158](#_Toc490398687)

[4.4. Договор страхования, страховые случаи, страховая премия,](#_Toc490398688) [страховая выплата 159](#_Toc490398689)

[4.4.1. Договор страхования 159](#_Toc490398690)

[4.4.2. Страховые случаи и их виды 163](#_Toc490398691)

[4.4.3. Что такое страховая премия 164](#_Toc490398692)

[4.4.4. Что такое страховой взнос 166](#_Toc490398693)

[4.4.5. Что такое страховая выплата и как она производится 166](#_Toc490398694)

[4.5. Обязательное государственное и коммерческое страхование 170](#_Toc490398695)

[4.5.1. Формы организации страховых отношений 170](#_Toc490398696)

[4.5.2. Сравнительная характеристика обязательного государственного и коммерческого страхования 170](#_Toc490398697)

[4.5.3. Обязательное государственное социальное страхование 171](#_Toc490398698)

[4.5.4. Коммерческое страхование 172](#_Toc490398699)

[4.6. Обязательное государственное социальное страхование 173](#_Toc490398700)

[4.6.1. Назначение обязательного государственного социального страхования 173](#_Toc490398701)

[4.6.2. Обязательное пенсионное страхов 174](#_Toc490398702)

[4.6.3. Обязательное медицинское страхование 177](#_Toc490398703)

[4.6.4. Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний 179](#_Toc490398704)

[4.6.5. Обязательное страхование занятости 180](#_Toc490398705)

[4.6. Коммерческое страхование 181](#_Toc490398706)

[4.7.1. Страхование недвижимого имущества (дома, квартиры и т.п. 183](#_Toc490398707)

[4.7.2. Страхование движимого имущества (ОСАГО и КАСКО) 184](#_Toc490398708)

[4.7.3. Добровольное медицинское страхование 185](#_Toc490398709)

[4.7.4. Страхование от несчастных случаев 186](#_Toc490398710)

[4.7.5. Накопительное страхование жизни 187](#_Toc490398711)

[4.7.6. Страхование гражданской ответственности 188](#_Toc490398712)

[4.8. Как выбрать страховую организацию 189](#_Toc490398713)

[**Часть пятая.**](#_Toc490398714)[**Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций 193**](#_Toc490398715)

[5.1. Основные понятия 193](#_Toc490398716)

[5.2. Ценные бумаги и их виды 195](#_Toc490398717)

[5.2.1. Что такое ценные бумаги 195](#_Toc490398718)

[5.2.2. Виды ценных бумаг 196](#_Toc490398719)

[5.2.3. Акция 197](#_Toc490398720)

[5.2.4. Облигация 198](#_Toc490398721)

[5.3. Доходность ценных бумаг и риски 199](#_Toc490398722)

[5.3.1. Какова возможная доходность по различным видам ценных бумаг 199](#_Toc490398723)

[5.3.2. Риски при покупке ценных бумаг 201](#_Toc490398724)

[5.3.3. Почему иногда растут или падают в цене отдельные компании, а иногда весь рынок 203](#_Toc490398725)

[5.3.4. Основные виды финансового риска 203](#_Toc490398726)

[5.3.5. Что такое инфляция и чем она опасна 208](#_Toc490398727)

[5.3.6. Девальвация (падение курса рубля 209](#_Toc490398728)

[5.3.7. Как избежать риска банкротства финансовых организаций 209](#_Toc490398729)

[5.3.8. За что отвечает государство, и какие финансовые риски оно на себя брать не будет 210](#_Toc490398730)

[5.4. Инвестирование 211](#_Toc490398731)

[5.4.1. Инвестирование 211](#_Toc490398732)

[5.4.2. Виды инвестирования 211](#_Toc490398733)

[5.4.3. Инвестирование и инвестиционные инструменты 212](#_Toc490398734)

[5.4.4. Инвестирование в ценные бумаги 214](#_Toc490398735)

[5.4.5. Стратегии инвестирования 217](#_Toc490398736)

[5.4.6. Что такое инвестиционный портфель 219](#_Toc490398737)

[5.4.7. Диверсифицированный инвестиционный портфель 220](#_Toc490398738)

[5.5. Фондовый рынок и фондовая биржа 221](#_Toc490398739)

[5.5.1. Фондовый рынок 221](#_Toc490398740)

[5.5.2. Фондовые биржи 222](#_Toc490398741)

[5.5.3. Профессиональные участники рынка ценных бумаг 223](#_Toc490398742)

[5.5.4. Как физическое лицо может участвовать в игре на рынке ценных бумаг 224](#_Toc490398743)

[5.6. Правила «трех не». 225](#_Toc490398744)

[**Источники 226**](#_Toc490398745)

Предисловие

**Предисловие для учеников**

И взрослым и детям, для того, чтобы улучшать жизнь своей семьи, помогать другим людям, делать интересные и полезные дела, важно уметь обращаться с деньгами. Надо знать, откуда берутся деньги, на что их тратят, зачем нужны банки и как не оказаться обманутым мошенниками, и много еще чего. Нужно уметь ориентироваться в сложном современном мире финансовых отношений, различных финансовых организаций. Это может быть не только полезно, но и интересно.

Взрослые люди постоянно решают финансовые задачи для того, чтобы достигать разные цели: хорошо отдохнуть, купить необходимую вещь, начать свой бизнес, помочь детям получить образование и многое другое. Решая эти задачи, взрослые полностью распоряжаются деньгами. Дети же не имеют пока возможности распоряжаться деньгами, – по крайней мере, большими суммами денег. Как же тогда они могут этому научиться? А очень просто – нужно начать *играть*!

В детских домах творчества, клубах, оздоровительных лагерях организуется учеба по программе «Азбука финансовой грамотности». Эта учеба включает себя детско-взрослые игры: «Чемпионат по финансовой грамотности», «Кейс-игра по финансовой грамотности».

Участвуя в этих играх, можно вместе со своей командой прорешать очень много разных финансовых задачи, совершить самые разные финансовые действия и понять, к чему они ведут: какие возможности открывают и какую ответственность накладывают.

Но чтобы игра была не совсем примитивной и «детской» (как в детском садике дети играют «в магазин»), в ней нужно *смоделировать* финансовый мир: банки, страховые компании, фондовый рынок, налоги, ипотеку, кредиты и займы и много еще чего.

Получается, что для того, чтобы принять участие в Чемпионате или Кейс-игре нужно уже много чего знать?

Вовсе необязательно!

Точнее, это и так, и не так.

Узнавать и разбираться можно *по ходу дела*, в *процессе подготовке к игре и в ходе*

*самой игры*.

Для этого вам и нужен «Справочник по финансовой грамотности».

Разделы справочника специально устроены так, чтобы участвуя в играх «Чемпионат по финансовой грамотности» и «Кейс-игра по финансовой грамотности» вы легко могли найти нужную для вас информацию и быстро разобраться в возникшем вопросе.

В какой раздел Справочника смотреть для получения нужной информации вам может подсказать преподаватель. Но вы вполне можете и самостоятельно осуществить *информационный поиск* по Справочнику.

Допустим, например, что ваша команда играет за семью – за «домохозяйство». И в игре оказывается, что семье нужно приобрести квартиру. Это большая и серьезная покупка. Как ее сделать? Где взять денег?

Сначала мы можете разобраться, какие вообще есть у семьи возможности. Для этого вы можете посмотреть в Справочнике «Отдел первый Личные и семейные финансы. Финансовое планирование и бюджет». В разделе «I. Б. Финансовое благосостояние» вы можете искать способ, как повысить финансовое благосостояние семьи. В пункте «Услуги финансовых организаций» вы узнаете, что один из способов – это кредит в банке.

Теперь вас интересует, что такое – точно и подробно - кредит, и можно ли использовать кредит для покупки квартиры.

Тема кредита не очень проста. Если вы хотите с ней разбираться постепенно, переходя от простого к сложному, вы по прежнему читаете в Справочнике «Отдел первый Личные и семейные финансы. Финансовое планирование и бюджет ». В части «А. Основные понятия» раздела I вы можете прочитать, что такое кредит. С помощью раздела «II. Семья и финансовые организации», вы можете разбираться, что такое коммерческие банки и чем они могут быть полезны.

Для того, чтобы получить окончательный ответ на свой вопрос вам нужно узнать про кредит именно для покупки квартиры. Для того, чтобы детально ознакомиться с кредитами и кредитованием вам нужно обратиться в «Отдел третий. Кредитование. Услуги кредитных организаций». Первым делом вам нужно заглянуть в часть «А. Основные понятия». Там вы найдете понятие «Ипотека». Ипотека – это специальный кредит для покупки квартиры. После этого вы можете целенаправленно прочитать пункт «Ипотека» в части «Б. Займы».

**Предисловие для педагогов**

«Справочник по финансовой грамотности» является частью целостного учебно-методического комплекта «Азбука финансовой грамотности», в который входят также «Образовательная программа «Азбука финансовой грамотности» и «Методическое пособие «Азбука финансовой грамотности».

Учебно-методический комплект предназначен для проведения занятий с учащимися возраста 12 – 17 лет в учреждениях детского дополнительного образования и в детских выездных оздоровительно-просветительских лагерях.

В соответствии с Образовательной программой занятия проходят в интерактивных проектных и игровых формах: «Чемпионат по финансовой грамотности» и «Кейс-игра по финансовой грамотности». Игровые формы строятся так, что в них могут участвовать учащиеся без всякой предварительной подготовки по финансовой грамотности.

Назначение Справочника – оперативно предоставлять ученикам сведения, необходимые для участия в игровых и проектных интерактивных занятиях. Предполагается, что в процессе подготовки или по ходу игры на возникающие вопросы ученики смогут получить нужный ответ из Справочника.

Поэтому «Справочник по финансовой грамотности» согласован со всеми другими документами учебно-методического комплекта и содержит весь материал сведений, терминов и понятий, а также разобранных примеров, необходимый для участия в «Чемпионате по финансовой грамотности» и «Кейс-игре по финансовой грамотности».

Повышение финансовой грамотности населения реализуется в рамках проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» (далее – Проект), реализуемого в соответствии с Соглашением о Займе № 79830-RU от 14 марта 2011 года между Российской Федерацией и Международным Банком Реконструкции и Развития.

В рамках данного Проекта уже реализован ряд Проектных контрактов/договоров, направленных на разработку различных материалов, способствующих повышению финансовой грамотности школьников и студентов:

* FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования»;
* FEFLP/QCBS-3.3 «Разработка и апробация модульных образовательных программ и прочих материалов, направленных на повышение финансовой грамотности студентов»;
* FEFLP/FGI-2-1-6 «Школа личных финансов»;
* FEFLP/FGI-2-1-8 «Образовательные и просветительские мероприятия в области финансовой грамотности для обучающихся в общеобразовательных учреждениях старшей школы и учреждениях среднего профессионального образования муниципального образования г. Екатеринбурга: разработка и внедрение»;
* FEFLP/FGI-2-1-14 «Разработка сценариев внеклассных занятий по финансовой грамотности и мероприятий с образовательными, познавательными, навыкообразующими и воспитательными целями, а также их методическое обеспечение и апробация»;
* FEFLP/FGI-2-1-15 «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!»;
* FEFLP/FGI-1-2-01 «Информационно-просветительская кампания, направленная на развитие ответственного потребительского поведения на финансовом рынке и защиты прав потребителей финансовых услуг среди молодежи»;
* FEFLP/FGI-1-2-13 «Разработка, проведение и последующее распространение обучающей интерактивной деловой игры по защите прав потребителей финансовых услуг для школьников»;
* FEFLP/FGI-2-2-01 «Настольная игра для организации финансовых турниров»;
* FEFLP/FGI-2-2-11 «Интерактивный практикум «Эффективность понимания договора с финансовыми организациями - практическая основа защиты своих интересов»;
* FEFLP-V/CQS-9 «Разработка, апробация и реализация образовательной программы по финансовой грамотности для учреждений системы дополнительного школьного образования»;
* FEFLP-V/CQS-10 «Разработка, апробация и реализация образовательного курса по финансовой грамотности для экономических школ, проводимых в детских оздоровительных/летних лагерях»;
* FEFLP-Tom/CQS-4 «Разработка цикла информационно-просветительских телевизионных программ по вопросам финансовой грамотности для населения Томской области»;
* FEFLP-Tom/CQS-6 «Создание цикла телевизионных программ по повышению финансовой грамотности детей в возрасте от 7 до 16 лет».

Данный «Справочник по финансовой грамотности» (как и весь учебно-методический комплект «Азбука финансовой грамотности») подготовлен в рамках Контракта FEFLP/QCBS-3.25 «Формирование финансовой грамотности у обучающихся через организацию проектной деятельности и других интерактивных форм обучения в системе общего и дополнительного образования» (далее – Контракт), который продолжает реализацию Проекта.

В рамках Контракта разработана Концепция формирования финансовой грамотности у обучающихся средствами организации проектной деятельности и других форм интерактивного обучения. В Концепции описано общее содержание образования, которое является двухслойным: с одной стороны, описано содержание финансовой грамотности, с другой стороны, содержание, определяющее проектную, исследовательскую, практическую и иные формы деятельности, через которые будет осуществляться обучение. Указано место содержания образования в системе общего и дополнительного образования детей, описана связь разрабатываемого содержания образования с содержанием образования общеобразовательных предметов, представлена характеристика особенностей содержания образования в контексте Проекта и данного Контракта.

Все эти особенности Концепции нашли свое отражение и воплощение в «Справочнике по финансовой грамотности», «Образовательной программе «Азбука финансовой грамотности» и «Методическом пособии «Азбука финансовой грамотности».

Согласно условиям Контракта при подготовке учебных и методических материалов должны использоваться результаты предыдущих (перечисленных выше) проектов/контрактов. Поэтому настоящий «Справочник» представляет собой *компиляцию материалов из учебников по финансовой грамотности*, изданных издательством М.: ВИТА-ПРЕСС, Серия «Учимся разумному финансовому поведению» в рамках Проекта.

Список указанных учебников и некоторых других источников приведен в разделе Источники в конце «Справочника».

Материалы для «Справочника» брались из указанных источников без изменений, только в очень немногочисленных случаях была осуществлена необходимая стилистическая правка. Поэтому практически на каждый фрагмент материала в «Справочнике» дается ссылка на источник: например (6, с. 135 – 140) - имеется в виду учебник, стоящий в списке источников под номером 6, фрагмент текста на 135-140 стр..

Преподавателям рекомендуется при подготовке занятий по программе «Образовательной программе «Азбука финансовой грамотности» ознакомиться со всеми разделами «Справочника».

Это нужно сделать, прежде всего, потому, что позволит преподавателю, не имеющему знаний по дисциплине «Финансовая грамотность», очень быстро приобрести необходимые сведения в том объеме, который требуется для работы.

Также это нужно сделать во многом еще и потому, что со своими вопросами ученики будут обращаться, прежде всего, к преподавателю. При таких обращениях мы рекомендуем преподавателю выступать в роли консультанта: давать ученикам правильную ссылку на тот или иной раздел «Справочника», чтобы учащиеся могли поработать над вопросом самостоятельно.

Часть первая.

Личные и семейные финансы. Финансовое планирование и бюджет

1.1. Основные понятия

**Грамотность**  **финансовая** – это знания и практические умения, позволяющие принимать разумные решения в различных областях управления личными и семейными финансами для повышения уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства. (8, с. 11)

**Банк** – кредитная организация, которая занимается финансовым посредничеством: привлекает временно свободные денежные средства у тех, у кого они есть, и размещает их

между теми, у кого этих средств нет. (3, с. 20)

**Банк коммерческий** – это особая кредитная организация, которая функционирует на основании лицензии, выданной Центральным банком, и осуществляет банковские операции, перечисленные в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности». (3, с. 8)

**Банк Центральный** – это государственный орган управления денежно-кредитной сферой государства, целью которого является регулирование темпов экономического роста, инфляции и валютного курса. (3, с. 8.)

**Банковский счёт** (account) — запись, используемая для учёта финансовых операций. (6, с. 24)

**Домохозяйство** – хозяйство семьи.

**Домохозяйства доходы** – все денежные или натуральные поступления, получаемые домохозяйством за определенный период времени.

**Домохозяйства расходы** – сумма всех затрат за определенный период времени.

**Домохозяйства расходы необходимые –** это те расходы, без которых семья не может обойтись. Это основные (недорогие) продукты питания, минимум недорогой одежды, оплата жилья и

**Домохозяйства расходы нужные –** это расходы на то, без чего семья временно (в экстренной финансовой ситуации) могла бы обойтись, но в целом ей это нужно для поддержания нормального, благополучного существования. (9, с. 67)

связанных с ним коммунальных счетов, жизненно необходимые медицинские услуги и лекарства. (9, с. 67)

**Домохозяйства уровень потребления (уровень жизни)** – это **с**тепень бедности или богатства домохозяйства (семьи).

**Бюджет домохозяйства (семьи)** – это баланс доходов и расходов домохозяйства (семьи) за определенный период времени. Бюджет рассчитывается на определённый период, например месяц, квартал, год.

**Домохозяйства бюджет (форма записи)** – это запись всех доходов и расходов домохозяйства, которые потом складываются, чтобы понять, хватает ли средств на обеспечение всех потребностей составителя бюджета. (9, с. 59)

**Домохозяйства бюджета дефицит** **–** это превышение расходов над доходами. (9, с. 60).

**Дефицит бюджета** — это превышение расходов над доходами. (9, с. 60)

**Профицит бюджета** — это превышение доходов над расходами, он означает, что вы делаете сбережения.

**Норма сбережения** – это доля доходов, которая используется на создание будущих резервов семьи. (9, с. 86)

**Домохозяйства бюджета профицит –** это превышение доходов над расходами, он означает, что вы делаете сбережения.

**Налог** – законодательно установленный обязательный платёж, который периодически взимается в денежной форме с юридических и физических лиц для финансирования деятельности государства. (3, с. 136)

**Налогами федеральными** называют налоги и сборы, которые устанавливаются федеральными органами власти и являются обязательными на территории всей страны. К ним относится такой личный налог, как налог на доходы физических лиц. (3, с. 139)

**Налогами региональными** являются налоги, которые устанавливаются органами власти субъектов Российской Федерации в соответствии с налоговым законодательством и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов страны. К ним относится, например, транспортный налог. (3, с. 139-140)

**Налогами местными** признаются налоги, устанавливаемые органами муниципальной власти в соответствии с Налоговым кодексом РФ и действующие на территории муниципалитетов. К ним относятся земельный налог, налог на имущество физических лиц. (3, с. 14

**Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)** – это федеральный налог, уплачиваемый физическими лицами при получении ими доходов, исчисляемый в процентах от суммы

совокупного дохода в соответствии с законодательством. (3, с. 153)

**Налог транспортный (Транспортный налог)** – это региональный налог, который необходимо уплатить, если в собственности имеется транспортное средство. Рассчитывается он исходя из мощности двигателя и категории транспортного средства. (3, с. 157)

**Налог земельный (Земельный налог)** – это местный налог, уплачиваемый собственниками земельных участков. Исчисляется он в процентах от кадастровой стоимости земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследовании налогоплательщика. (3, с. 161)

**Налог на имущество физических лиц** – это местный налог, уплачиваемый гражданами, имеющими в собственности жилую и нежилую недвижимость. Исчисляется он в процентах от инвентаризационной стоимости объекта недвижимости. (3, с. 163)

**Налоговая льгота** – это право налогоплательщика на частичное или полное освобождение от уплаты налога, предусмотренное налоговым законодательством.

(3, с. 169)

**Налоговые санкции** – это мера ответственности за нарушение налогового законодательства, применяемая в виде штрафа. (3, с. 148)

**Налоговая пеня** – это сумма денег, которую должен заплатить налогоплательщик в случае нарушения сроков уплаты налога. (3, с. 149)

**Норма сбережения** – это доля доходов, которая используется на создание будущих резервов домохозяйства. (9, с. 86)

**Пенсия** – это регулярное денежное пособие, выплачиваемое лицам, имеющим инвалидность, либо достигшим пенсионного возраста, либо потерявшим кормильца.

**Пенсия по старости (Страховая пенсия по старости)** – это регулярные ежемесячные денежные выплаты в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие достижения пенсионного возраста лицом, застрахованным в рамках обязательного пенсионного страхования. (3, с. 374).

**Пенсионная система** – совокупность различных экономических, правовых, а также организационных институтов и норм, целью которых является предоставление

гражданам материального обеспечения в виде пенсий. (3, с. 370)

**Пенсионный фонд** – финансово-кредитная организация, которая оказывает услуги по управлению пенсионными накоплениями своих клиентов и обеспечивает выплату им пенсий по достижении оговорённого договором или законодательством возраста.

(3, с. 7)

**Пенсионный фонд негосударственный (Негосударственный пенсионный фонд)** – некоммерческая организация социального обеспечения, основными видами деятельности которой являются обязательное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение. (3, с. 381)

**Индивидуальный пенсионный коэффициент** – параметр, отражающий в относительных единицах пенсионные права застрахованного лица на страховую пенсию, сформированные с учётом начисленных и уплаченных в Пенсионный фонд Российской Федерации страховых взносов на страховую пенсию, продолжительности страхового стажа и отказа на определённый период от получения страховой пенсии. (3, с. 374)

**Производительность труда –** это мера эффективности работы сотрудника; количество товаров или услуг, которое сотрудник может произвести за отведённый промежуток времени(9, 15 – 19)

**Счёт** (account) — запись, используемая для учёта финансовых операций. (6, с. 24)

**Финансы (деньги) –** инструмент в хозяйственной деятельности людей, выполняющий роли (функции) средства обмена, средства учета, средства платежа, а также средства накопления и сбережения богатств.

**Финансовая подушка безопасности (ФПБ)**  – это сумма, которую любому человеку стоит всегда иметь под рукой. И даже если эти деньги положены в банк, то лучше, если они будут находиться на текущем счёте, с которого снять деньги можно в любой момент.

**Цели –** это ваши мечты, но конкретизированные. Помимо ответа на вопрос «чего мы хотим?» необходимо ответить на следующие вопросы:

– Когда мы это хотим?

– Сколько денег нам для этого не хватает?

– Сколько это стоит?

– Что из этого самое важное? (Другими словами, в какой последовательности мы это хотим?)

Когда вы ответите на эти вопросы, ваши мечты превратятся в цели. (9, с. 77), (7, с. 133).

1.2. Финансовая грамотность и домашние хозяйства (семьи)

1.2.1. Финансовая грамотность.

Многие люди не задумываются, что такое финансовая грамотность и для чего она нужна обычному человеку – человеку, который не имеет дела с фьючерсами, опционами, акциями, облигациями, не является трейдером, маклером или брокером.

Но некоторых людей все-таки заставляет задуматься о своем финансовом поведении сама жизнь. Однажды они попадают в такие ситуации, когда из-за своей финансовой безграмотности оказываются в очень сложном финансовом положении. Вот только некоторые из них.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Жизненные ситуации** | | |
| **Иванов Иван Иванович** *постоянно берет кредиты в банках. Выплатив один кредит, он вновь приходит в банк, чтобы оформить новый. Недавно, поддавшись влиянию рекламы, он взял новый кредит (не расплатившись еще по старому кредиту) для покупки телевизора, так как старый стал плохо работать. Через некоторое время фирма, где работал Иван Иванович, разорилась и не смогла погасить долги по зарплате. Пока Иван Иванович искал новую работу и не платил по кредиту и займу, его долги значительно выросли и превратились в сумму 425 тыс. р. Теперь он регулярно общается с коллекторами[[1]](#footnote-1) и банковскими работниками, но долги только растут.* | **Сидоров Петр Иванович***, житель деревни Лесная, работает на местной ферме агрономом и имеет небольшое подсобное хозяйство. Недавно на своем участке он закончил строительство нового дома, которое продолжалось в течение семи лет. Местность, где располагается деревня Лесная, регулярно подтапливается, но прошлой осенью случился настоящий потоп, после которого большинство строений не подлежали восстановлению, а весь урожай и почти вся скотина погибли. У Петра Ивановича, как и у большинства жителей деревни, не было застраховано ни имущество, ни дом. Государство оказало небольшую помощь, но этого хватило только на ремонт дома. Еще придется потратить много денег на восстановление хозяйства.* | **Петрова Мария Васильевна** *работает инженером на крупном предприятии. Она имеет хорошую зарплату (в два раза больше, чем средняя по стране), дети уже выросли и сами зарабатывают себе на жизнь. Муж недавно получил повышение в должности на заводе (зарплата выросла на 30%). Доходы семьи значительно увеличились за последние годы, а обязательные расходы сократились. Однако Мария Васильевна, занимающаяся ведением домашнего хозяйства, еле-еле сводит концы с концами. А пенсия не за горами, и хорошо было бы откладывать на благополучную старость, но не получается отложить даже на отпуск на море.* |
| **Проблема**  *Почему эти люди оказались в таких ситуациях?* | | |

В такой ситуации, как И.И. Иванов, сегодня оказываются многие наши сограждане. Что, теперь вовсе не брать кредиты? Тогда невозможно будет купить никакой крупной вещи. Можно, конечно, накопить на нее, но это займет очень много времени, да и копить нужно с умом, а то получится, как в истории с Валентиной Викторовной, которая получила доход от продажи своего дачного участка – 100 тыс. р.

|  |
| --- |
| Было это в 2000 году. 100 000 рублей для того времени – это довольно большие деньги. Но Валентина Викторовна доверяла только себе, и поэтому сделала тайник дома и туда положила деньги. Она решила, что это будет подарок на свадьбу дочери. Когда ее дочь в 2016 году собралась замуж, то реальная ценность этих денег (покупательная способность) снизилась почти в 6 раз. |

Грамотно ли вела себя Валентина Викторовна? Очевидно, нет. Сегодня существуют более рациональные способы сохранения своих сбережений.

*Сбережения* – это часть доходов человека, которая не тратится на текущее потребление, а откладывается для совершения будущих покупок.

Однако вернемся к нашему герою – Ивану Ивановичу. Как же у него образовалась такая большая сумма долга – 425 тыс. р.? Средняя зарплата в России в 2016 году около 30 тыс. р. Представим, что Иван Иванович получал именно такую зарплату. Теперь, чтобы вернуть долг, ему нужно ни есть, ни пить, ни покупать даже самые необходимые вещи, а только выплачивать свой долг 1 год и 3 месяца. Вот чем обернулись неграмотные финансовые решения. Начиналось все с незначительной (в сопоставлении с итоговым долгом) суммы, например, на покупку нового компьютера стоимостью тысяч двадцать. Потом для оплаты ежемесячного платежа, который Иван Иванович не смог внести в счет погашения кредита, он оформил кредитную карту и стал с нее снимать наличные для оплаты кредита. Но кредитную карту оказалось так легко использовать для оплаты продуктов питания и других покупок, что она очень активно пошла в ход. А затем деньги кончились и на ней. И тогда Иван Иванович взял новый кредит, чтобы расплатиться по имеющимся долгам, и так далее.

|  |
| --- |
| * Объем просроченной задолженности по кредитам в России, по данным на 1 января 2017 года, составил 1,3 трлн рублей. * В 2016 году по сравнению с 2015 годом объем просроченной задолженности вырос на 43%, а объем кредитов с просрочкой более 90 дней – на 32%. * В России пять и более кредитов, по данным статистики Национального бюро кредитных историй (НБКИ), на 1 апреля имеют 306,9 тысяч человек. * По данным НБКИ, четыре кредита сейчас имеют порядка 742,6 тысяч человек – их количество снизилось на 40%. * Число тех, кто имеет три или два кредита, составило соответственно 1,8 млн человек и 4,7 млн человек. * По словам главы Федеральной службы судебных приставов, в первом полугодии 2016 года произведено 197,5 тыс. арестов имущества должников, что на 30 тыс. больше, чем за аналогичный период прошлого года. |

И вряд ли эта ситуация быстро изменится. Посмотрите, какое количество человек имеют более одного кредита. А какая просрочка по кредитным платежам... Наличие больших долгов создает риски финансового благополучия семьи. Долги необходимо возвращать, плюс уплачивать проценты за взятые взаймы деньги. К тому же может создаться ситуация, при которой у семьи не будет хватать денег на самое необходимое или на то, что способствует развитию и благополучному существованию членов семьи: на образование, здоровье, культурные мероприятия. Если семья окажется неспособной выплачивать долги, то в результате судебного решения может быть изъято имущество должника.

Что же делать, чтобы не попасть в такую ситуацию, а использовать кредитные продукты только для увеличения своего благосостояния?

Принимать решения ГРАМОТНО! Прежде чем брать в долг, необходимо оценить свои возможности и последствия для бюджета семьи, а также проанализировать возможные риски.

Давайте посмотрим на другую ситуацию, в которой оказался Петр Иванович. Он всю жизнь работал, может быть, никогда не имел просроченных кредитов, вовремя платил налоги. Но однажды с ним и его соседями случилось такое несчастье: наводнение погубило почти все имущество.

А ведь различные стихийные бедствия в нашей стране совсем не редкость…

|  |
| --- |
| Кемеровская область, наводнение, 2004 г.  В апреле 2004 года в Кемеровской области произошел паводок из-за поднятия уровня местных рек Кондома, Томь и их притоков. Разрушению подверглись более шести тысяч домов, десять тысяч человек пострадали, девять погибли. В городе Таштагол, находящемся в зоне паводка, и ближайших к нему поселках паводковыми водами были разрушены 37 пешеходных мостов, пострадало 80 километров областных и 20 километров муниципальных дорог. Стихия нарушила также телефонную связь.  Ущерб, по оценкам экспертов, составил 700–750 миллионов рублей.  Краснодарский край, наводнение, 2012 год.  В течение 6–7 июля 2012 года выпала более чем трех- или пятимесячная норма осадков. Число пострадавших – более 34 тысяч человек, погиб 171 человек. В районе бедствия стихией был причинен ущерб 7 200 жилым домам, были выведены из строя системы газо-, энерго- и водоснабжения, было прекращено железнодорожное и автомобильное движение.  Дальний Восток, наводнение, 2013 г.  С конца июля 2013 года юг Дальнего Востока России и северо-восток Китая оказались подвержены катастрофическим наводнениям, вызванным интенсивными затяжными осадками, что привело к последовательному увеличению уровня воды в реке Амур. Наводнение таких масштабов произошло впервые за 115 лет наблюдений. В Амурской области было подтоплено 126 населенных пунктов в 15 муниципальных образованиях. Было затоплено около восьми тысяч жилых домов с населением 36 339 человек (из них более десяти тысяч детей). Также наводнением были затоплены более 20 тысяч дачных участков и огородов. В Хабаровском крае было подтоплено 77 населенных пунктов в девяти муниципальных образованиях. Было подтоплено более 3 000 жилых домов с населением около 35 000 человек. Также наводнением были затоплены территории 3 869 приусадебных и 3 762 дачных участков.  Республика Хакасия, лесные пожары, 2015 г.  В Республике Хакасия 12 апреля во время сжигания прошлогодней сухой травы возникли пожары в нескольких десятках населенных пунктов. Огонь уничтожил более 1 200 домов. Погибли 15 человек, более 600 обратились за медицинской помощью. Глава Хакасии Виктор Зимин назвал ситуацию аномальной: в течение часа загорелась практически вся республика. |

Многие скажут: это же стихийное бедствие, вряд ли его можно избежать. Да, избежать нельзя, но минимизировать потери можно. Очень странная позиция у многих жителей районов с высокими природными рисками. Они считают, что если что-то случится, то государство им должно помочь. Государство может помочь, и даже в каких-то случаях обязано это сделать, однако не лучше ли воспользоваться услугами страховой компании – участника финансового рынка, специализирующегося на страховании рисков. Если люди знают, что может случиться наводнение, или пожар, или еще какое-то стихийное бедствие, или просто кража, то почему они не страхуют свое имущество и не используют возможность восстановить его через страховку?

Осознание ответственности за себя и свое имущество – это тоже элемент грамотного финансового поведения.

А Мария Васильевна, казалось бы, вообще живет хорошо: много трудится, получает за это приличное вознаграждение и, соответственно, должна иметь высокий уровень жизни. Но почему-то она организует свой бюджет так, что еле-еле сводит концы с концами. В чем же дело?

|  |
| --- |
| **Сколько людей в нашей стране ведут бюджет (домохозяйства)?**  По данным исследования, выполненного в 2015 году Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), только 8% взрослых людей, имеющих детей, тщательно ведут семейный бюджет, а именно записывают все расходы и доходы. Еще 15% фиксируют основные траты и поступления. То есть 77% россиян, имеющих детей, не ведут семейный бюджет. |

В эти 77% попадает и наша героиня Мария Васильевна. Как показывает практика, важен не только объем денежных поступлений семьи, но и то, как этими поступлениями семья распоряжается, насколько рационально используются денежные средства. Ведь умение вести личный или семейный бюджет, а также осуществлять долгосрочное финансовое планирование – это одна из ключевых компетенций, составляющих суть грамотного финансового поведения.

И снова анализ жизненной ситуации приводит нас к выводу: чтобы жить благополучно, нужно на элементарном, базовом уровне освоить принципы грамотного финансового поведения и сделать так, чтобы «вы управляли деньгами, а не деньги управляли вами».

Как понять, что люди ведут себя безграмотно в сфере личных и семейных финансов?

Можно ли считать человека финансово безграмотным, если он:

* все деньги, которые зарабатывает, тратит и не оставляет ничего для сбережений;
* не ведет личный или семейный бюджет и не осуществляет финансовое планирование (как Мария Васильевна);
* тратит больше, чем зарабатывает, живет не по средствам (как Иван Иванович);
* постоянно имеет долги (берет деньги в долг, чтобы погасить старый долг);
* неуважительно относится к богатым людям, которые своим трудом заработали большие доходы и умеют ими управлять;
* рассчитывает исключительно на помощь государства, а не на свои силы;
* если имеет сбережения, то хранит их дома;
* принимает финансовые решения, руководствуясь эмоциями, зачастую под воздействием рекламы, желания быть не хуже других.

То, что в России много финансово безграмотных людей, подтверждает и статистика.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ЭТО ЛЮБОПЫТНО**[[2]](#footnote-2)**!**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 40%  россиян не знают, что необходимо делать клиенту банка в том случае, если у него возникают материальные затруднения при невыплате кредита. |  | 22% трудоспособного населения страны считают, что небольшая задержка во внесении платежей по кредиту не страшна. | |  | Только49% россиян знают, что такое кредитная история. |  | | 60% россиян не имеют сбережений |  | 47% тратят все доходы на текущие нужды | |  | 49% потребителей хранят денежные средства в наличной форме |  | | 30% опрошенных считают, что ежемесячные выплаты по кредитам могут составлять 40% и более совокупного дохода семьи. |  | 37% потребителей полагают, что возвращать взятый в банке кредит не обязательно, если для этого есть веские причины, при этом 39% подразумевают под ними непредвиденные обстоятельства (потерю работы, развод, переезд). | |

Но чтобы не попадать в ситуации, подобные тем, в которых оказались наши герои, а, напротив, научиться управлять своими финансами и принимать обдуманные, рациональные решения, нужно научиться финансовой грамотности еще в юности.

Мы рассмотрели разные случаи неграмотного финансового поведения. Таким образом, используя метод «от противного», мы имеем некоторое представление о грамотном финансовом поведении.

**Финансовая грамотность** – это знания и практические умения, позволяющие принимать разумные решения в различных областях управления личными и семейными финансами для повышения уровня потребления (уровня жизни).

Какой человека может считаться финансово грамотным?

Такой, который:

* ведет учет личных и семейных расходов и доходов;
* живет в рамках своего бюджета, не злоупотребляя заемными средствами;
* планирует свое финансовое будущее, готов к непредвиденным жизненным обстоятельствам, создает финансовую подушку безопасности, оценивает перспективы выхода на пенсию;
* рационально подходит к выбору финансовых продуктов и услуг;
* ориентируется в финансовой сфере.

И ключевым умением, конечно, является умение принимать решения обдуманно, осознанно, выявляя различные альтернативы, сравнивая и оценивая их с точки зрения того, что нам действительно необходимо, а не то, что навязано рекламой, общественными стереотипами; понимая последствия для себя и своей семьи. (8, с. 6 – 12)

1.2.2. Деньги (финансы).

Деньги, пожалуй, одно из самых великих изобретений человеческой мысли. Даже малоразвитые общества в самых отдалённых уголках Земли создали свои виды денег. Роль денег как эталона всех обменов всегда выпадала товару, на который имелся наибольший спрос или который больше всего подходил для этих целей (соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, коровы, ракушки, сушёная рыба и многое другое).

Деньги в экономике исполняют четыре основные функции:

1. Средство обращения (содействия обмену).

2. Средство измерения (учёта).

3. Средство сбережения и накопления богатств.

4. Средство платежа.

Первая функция – **средство обращения** – позволяет осуществлять обмен благами. Без денег этот обмен чрезвычайно сложен. Нужно не только найти человека, у которого есть необходимая тебе вещь, но и чтобы именно ему требовалось то, что есть у тебя. А иначе придётся вовлекать в цепочку обмена ещё несколько человек, пока все не получат то, что хотят.

Вторая функция – **средство измерения** – позволяет сравнивать блага между собой по их ценности для людей с помощью единой счётной единицы. А как определить эту ценность? Например, в пустыне, когда человек умирает от жажды, за стакан воды он может отдать мешок золота. Если же он добрался до оазиса, там этот стакан воды практически ничего не стоит – воды там много. Деньги стали тем желанным для всех товаром, через который можно измерить ценность всех других товаров.

Третья функция – **средство сбережения** (ценности) – способность денег долго сохранять для своего владельца возможность получения жизненных благ. Иными словами, положив сегодня золото в сундук, ты можешь через много лет достать его оттуда, и оно останется таким же средством платежа, как сегодня.

Четвёртая функция – **средство платежа** – позволяет осуществлять в рыночной экономике немало операций, не связанных с покупкой товаров, оплатой услуг или накоплением сбережений. Например, подавляющее большинство фирм пользуются кредитами банков и других финансовых организаций. Банк выдаёт фирме определённую сумму денег на оговорённый срок с условием возврата, и по истечении этого срока фирма погашает долг, т. е. возвращает (сразу или частями) предоставленный ей банком денежный капитал. Роль средства платежа деньги играют и при уплате налогов, выплате

государственных пенсий и пособий. (7, с. 14-16.).

1.2.3. Домашние хозяйства (семьи).

Домашнее хозяйство — это хозяйство, которое ведется одним или несколькими совместно прожинающими и имеющими общий бюджет людьми.

Домашнее хозяйство один из трех основных субъектов экономической деятельности (государство, предприятия, домашние хозяйства).  Именно от состояния домашних хозяйств напрямую зависит благосостояние населения, его материальное благополучие.

Основные функции домохозяйства:

* воспроизведение рабочих ресурсов (рождение и воспитание детей);
* создание человеческого капитала;
* социальность (поддержка нетрудоспособных членов семьи);
* создание межличностных отношений;
* удовлетворение индивидуальных потребностей каждого члена семьи;
* сбережение и накопление ценностей (материальных, духовных);
* развитие предпринимательских способностей.

Внутри домашних хозяйств основные финансовые отношения возникают в основном при формировании семейного бюджета каждого отдельного домохозяйства, направленного на удовлетворение основных потребностей участников домохозяйства. Кроме того, существуют определенные сберегательные стратегии, связанные с инвестированием оставшихся после потребления денежных ресурсов.

1.3. Уровни потребления (уровни жизни) домохозяйств

**(финансовое благосостояние)**

1.3.1. Уровень потребления (уровень жизни) домохозяйства.

Уровень потребления или уровень жизни (финансовое благосостояние) – это степень бедности или богатства отдельного человека или семьи.

Можно выделить 4 основных уровня потребления (уровня жизни) домохозяйств:

1. Нищета.

2. Бедность.

3. Зажиточность.

4. Богатство.

Для России границы каждого уровня потребления (уровня жизни) домохозяйств примерно следующие:

**Нищета.** Человек имеет доходы, едва позволяющие поддерживать жизнь крайне ограниченным набором продуктов питания. Зачастую у него нет даже постоянного жилья. По уровню цен в начале нынешнего века к нищим в России относились люди, чей доход в месяц составлял менее 7,4 тыс. р. на человека.

**Бедность.** У человека есть постоянное жильё, хотя, возможно, и более чем скромное. При этом его денежные доходы так малы, что он вынужден ограничивать себя даже в еде, приобретая только самые дешёвые продукты питания. Он испытывает постоянную нехватку денег на покупку одежды, обуви и лекарств. По уровню цен в начале нынешнего века к бедным в России относились люди, чей доход в месяц составлял от 7,4 до 17 тыс. р. на человека.

**Зажиточность.** Денежные доходы позволяют получать весь набор товаров и услуг, необходимых для поддержания здоровья или его восстановления в случае болезни. Человек способен приобрести (возможно, с помощью кредита банка) легковой автомобиль и новое просторное жильё. При этом часть доходов он может сберечь для решения важных жизненных задач в будущем. По уровню цен в начале нынешнего века

к зажиточным (в разной, конечно, степени) в России относились люди, чей доход в месяц составлял от 17 до 75 тыс. р. на человека.

**Богатство.** Денежные доходы позволяют удовлетворять практически все типы потребностей человека. В России нижняя граница доходов богатых семей — 75 тыс. р. на человека в месяц.

На каком уровне благосостояния начинаете жизнь вы, зависит от того, как сложилась жизнь ваших родителей и в каком регионе или городе России вы живёте. Но после окончания школы ваше благосостояние будет всё в большей степени определяться вами самими. (7, с. 8-9)

1.3.2. Способы повышения уровня потребления (уровня жизни) домохозяйства.

Существует пять основных способов стать зажиточным или богатым:

1. Развить свои способности (физические, творческие, интеллектуальные) и научиться дорого продавать свои услуги или созданные вами изделия. Но для этого надо много и упорно трудиться.

2. Создать свой бизнес и сделать его успешным. Это довольно трудный путь к благосостоянию, но этот путь вполне реальный, и в сегодняшней России есть немало людей, которые смогли преодолеть все трудности и создать успешные компании.

3. Изобрести нечто уникальное и суметь это выгодно продать. Талант изобретателя — прекрасный дар судьбы. Но изобрести что-то лишь первый шаг к получению от изобретения денежных доходов. Надо ещё суметь найти этому изобретению

коммерческое применение в реальной жизни и довести его до прибыльного производства. А это непросто и по силам далеко не каждому изобретателю.

4. Получить большое наследство (деньги или бизнес). О таком пути к благосостоянию мечтают многие люди. Но очень часто «нечаянные» наследники крупных состояний их быстро и бездарно растрачивают. Причина в том, что зачастую у таких наследников нет понимания правил обращения с деньгами, они не умеют и не хотят считать деньги и безудержно их тратят. А главное – такие наследники чужого богатства не умеют его воспроизводить.

5. Выиграть в лотерею или в тотализатор. В сознании большинства людей выигрыш крупной суммы денег в лотерею или в тотализатор – истинный подарок судьбы и залог дальнейшей счастливой жизни. Но в жизни нередко неожиданное богатство, свалившееся на человека, оборачивается для него утратой внутреннего спокойствия и

равновесия. (7, с. 9-10).

1.4. Виды и структура доходов домохозяйства

1.4.1. Источники доходов домохозяйств.

В качестве *доходов* учитываются все виды поступлений, полученные семьей:

* деньги (оплата труда, социальные трансферты, доходы от собственности и предпринимательской деятельности и др.);
* натуральных поступлений (продуктов и товаров, дотаций и льгот, поощрений товарами от предприятий и пр.), их стоимость оценивается в деньгах.

Доходы любой семьи можно разделить на 5 составляющих.

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

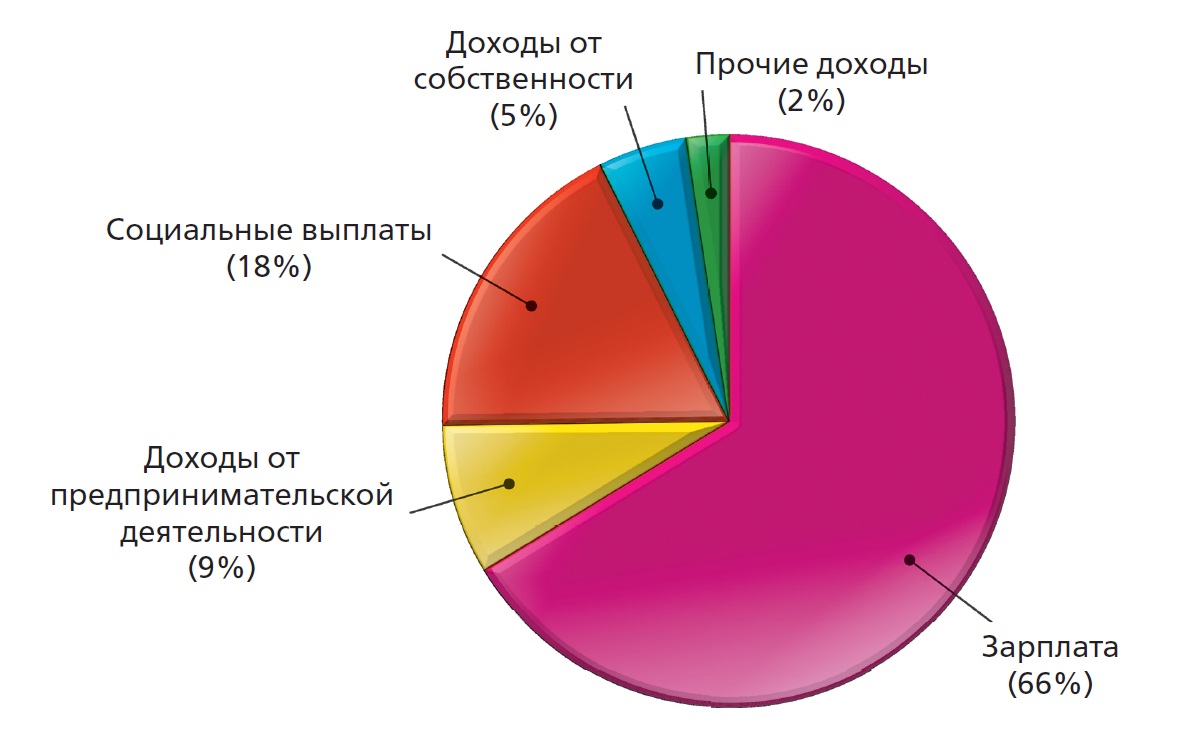
2. Социальные выплаты от государства, например пенсии бабушек и дедушек, пособия на рождение детей, социальная помощь инвалидам.

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

4. Доходы от продажи собственности или сдачи её в аренду. Об этом источнике дохода семьи часто забывают и не используют его в полной мере. Например, некоторые семьи, состоящие из 2-3 человек, живут в больших квартирах, полученных в наследство, и при этом имеют очень низкие доходы. Они могли бы эту квартиру продать и купить более дешёвую. Если же они не готовы на такой шаг (например, хотят сохранить жилую площадь на случай будущего увеличения семьи), то могут временно снимать маленькую квартиру, а большую сдавать. Полученную разницу они могли бы потратить на повышение своего благосостояния не только сегодня, но и в будущем, например на образование детей.

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

Давайте обратимся к статистике, чтобы понять, из чего складываются доходы большинства российских семей. Как видно из диаграммы (рис. 1), наибольшую часть доходов россиян (как, впрочем, и жителей других стран) составляет зарплата работающих членов их семей. Однако социальные выплаты и доходы от предпринимательства тоже играют существенную роль.



**Рис.1. Объём и структура денежных доходов населения России**

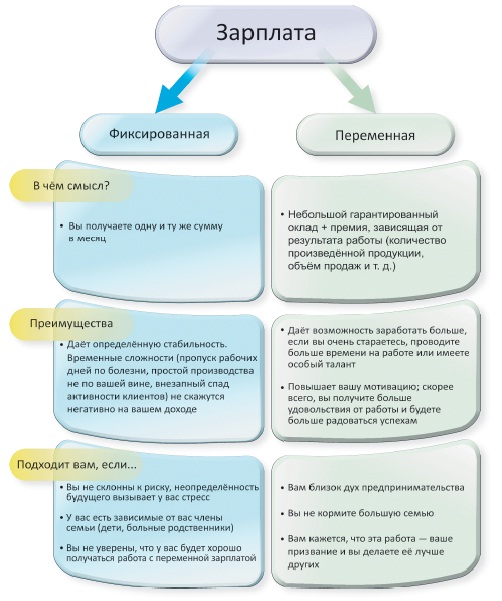
**по источникам поступления**

*Источник: Росстат, предварительные данные за 2012 г.*

(9, с. 9 – 11).

1.4.2. Заработная плата (работа по найму) как источник доходов.

**Какой бывает зарплата.** Начнём с того, что зарплата бывает фиксированной или переменной (рис. 2). Ещё до выбора места работы лучше определиться, хотите ли вы, чтобы ваша зарплата имела переменную часть.



**Рис. 2. Виды зарплат**

Помимо ежемесячного оклада, который прописан в контракте, компания может предоставлять сотрудникам другие виды дохода — как денежные, так и в виде материальных благ. Некоторые из них могут существенно улучшить благосостояние вашей семьи, поэтому не забывайте узнавать о них тоже, когда будете устраиваться на работу.

*Премии и бонусы.* Обычно это ежеквартальные или ежегодные выплаты сверх зарплаты, с помощью которых фирма поощряет отделы или индивидуальных сотрудников за высокие результаты. При приёме на работу вы можете спросить, на каком уровне были премии сотрудников в прошлые годы и от чего зависел размер премии.

*Неденежные бонусы.* Примеры таких бонусов — это бесплатные обеды и проезд в общественном транспорте, медицинская страховка (позволяющая лечиться в платных поликлиниках вам и нередко вашим родным), путёвки в санаторий, спонсируемые компанией детские сады и школы. Все это позволит вашей семье значительно сократить свои расходы.

*Обучение сотрудников:*тренинги на рабочем месте или оплата фирмой вашего обучения в частном учебном заведении. Как вы знаете, образование повышает вашу стоимость на рынке труда.

*Корпоративные пенсионные схемы.* Некоторые крупные компании (например, Газпром, нефтяные, металлургические) помогают своим сотрудникам накопить на высокую пенсию: добавляют к вашим пенсионным отчислениям деньги из собственного фонда. (9, с. 13 – 15).

**Как определяется уровень зарплаты для разных профессий.** Зарплаты в отрасли обычно определяются с помощью рыночного механизма — спроса и предложения. Есть некоторая потребность фирм в сотрудниках (это спрос на труд), и есть какое-то число людей, желающих и умеющих выполнять данную работу (это

предложение труда). Если спрос фирм на сотрудников выше, чем число потенциальных сотрудников на рынке труда, зарплаты будут расти, а если людей, готовых поступить на такую работу, больше, чем вакансий, зарплаты будут падать — пока не будет достигнут баланс.

С предложением труда всё довольно просто: оно определяется тем, сколько людей имеют данную профессию и насколько привлекательны условия труда в отрасли (ведь если условия плохие, больше людей решит поменять специальность, больше женщин

решит стать домохозяйками и т. д.). Чем сложнее овладеть той или иной профессией, тем больше работодатель готов за неё платить (вот почему стоматолог и инженер по бурению нефтяных скважин зарабатывают больше, чем кассир магазина и таксист).

Спрос же на труд зависит от множества разных факторов, но основные из них — производительность труда и спрос на продукцию фирмы.

**Производительность труда** – это мера эффективности работы сотрудника; количество товаров или услуг, которое сотрудник может произвести за отведённый промежуток времени. Чем выше производительность, тем более ценен сотрудник

для фирмы и, следовательно, тем более высокую зарплату фирма будет готова ему платить.

Один из основных способов повысить свои будущие доходы — это стать более эффективным работником, а именно:

* оттачивать свои навыки на рабочем месте, чтобы стандартные действия, которые вы выполняете, получались у вас «на автомате», т. е. быстро и легко, и не приходилось задумываться над каждой простой операцией;
* постоянно стремиться улучшить рабочий процесс и предлагать руководству свои идеи по его ускорению или повышению качества продукции;
* повышать свою квалификацию, осваивать новые технологии и оборудование, проходить тренинги по улучшению менеджерских навыков (чем выше вы будете продвигаться по карьерной лестнице, тем больше они вам пригодятся), а в случае

необходимости – пройти курсы переквалификации, если ваша специальность перестаёт пользоваться спросом.

Второй важнейший фактор – это спрос на продукцию фирмы. Если продукция фирмы никому не интересна, цены на неё будут низкими и объём продаж тоже. А значит, фирма не сможет платить сотрудникам высокие зарплаты. Во время экономических кризисов, когда снижается спрос на продукцию почти всех отраслей, в стране увеличивается безработица и зарплаты снижаются. Если же продукция востребована и спрос на неё растёт, фирма будет заинтересована в увеличении производства и её потребность в сотрудниках станет тоже повышаться. (9, 15 – 19).

1.4.3. Пенсия и другие социальные выплаты как источник доходов.

**Трудовые и социальные пособия.** Первый вид выплат назначается гражданам, которые состоят в отношениях с предприятием и по определенным причинам утратили трудоспособность на время. Пособия данного вида финансируются за счет страховых компаний. Размер выплат зависит от заработков гражданина. Сюда относят пособия беременным и молодым матерям от предприятий, помимо единовременных и прочих поступлений.

Социальные выплаты, их виды и размеры зависят от категории получателя, но они не связаны с трудовой его деятельностью. Он может вообще не работать, но их получить. Все виды социальных компенсационных выплат такого рода направлены на то, чтобы обеспечить материальную поддержку. Их размеры фиксированы. Например, ежемесячное пособие по уходу за первым ребенком до полутора лет в 2016 году составляет чуть более 2700 рублей, а за вторым – порядка 5400 соответственно.

Социальные пособия финансируются государственными фондами. Их назначают нетрудоспособным и неработающим гражданам, которые не могут рассчитывать на трудовые пенсии и прочие виды обеспечения. Помимо молодых мам, их получают инвалиды и недееспособные граждане разного возраста.

**Семейные пособия.** Данные виды социальных выплат предназначены с целью материального обеспечения тех семей, которые несут дополнительные расходы, в связи с воспитанием детей и другими случаями. Они могут назначаться как дополнительная помощь, независимо от других доходов людей. Размер устанавливается в зависимости от минимальной заработной платы. К таким пособиям относят пенсии для обеспечения детей-инвалидов, выплаты для матерей-одиночек, малообеспеченных и многодетных семей.

**Льготы и натуральные виды помощи.** Наряду с выплатами, существуют прочие социальные программы для тех, кто в них нуждается. К ним относятся льготы и натуральное обеспечение. Первая категория – это когда государство частично или целиком оплачивает коммунальные услуги, транспорт, лекарства, учебу и путевки в детские лагеря или санатории для старших людей. А под натуральным обеспечением понимают передачу в собственность или на временное пользование тех или иных материальных ценностей. Например, инвалиды могут получить средства передвижения или прочие изделия, обеспечивающие комфорт. Разные виды социальных выплат согласовываются как на федеральном, так и на региональном уровне.

**Помощь безработным.** Согласно Федеральному закону, лица, которые по тем или иным причинам лишены трудовой деятельности, но при этом являются дееспособными, могут рассчитывать на такие материальные компенсации, как:

* пособие по безработице;
* стипендиальные выплаты при профессиональной подготовке, повышении квалификации или курсах переподготовки;
* оплата общественных работ;
* возмещение затрат при переезде на новое место, в связи с трудоустройством по предложению центра занятости.

Пособие по безработице выплачивается в размере от 60 до 100 процентов заработанных средств, в зависимости от непрерывного трудового стажа гражданина. Однако он не может превышать сумму в месяц, которая регламентирована на законодательном уровне.

**Детские пособия.** Данные выплаты бывают ежемесячными и единовременными. По состоянию на нынешний год одноразовая финансовая помощь на новорожденного составляет чуть меньше 15 тысяч рублей. Если малышей двое или трое, то сумма умножается на количество детей. Чтобы получить выплату, мама обязана обратиться по месту работы, а если она ее не имела, тогда в орган социальной защиты населения. Аналогичную сумму получают от государства и приемные родители, которые берут на иждивение приемного ребенка. Она гораздо выше, если на попечение принимается несколько детей, приходящиеся друг другу родственниками или же малыши с теми или иными отклонениями. Помимо единовременной выплаты, родители получают пособие, пока ребенку не исполняется 1,5 года.

При повторном пополнении семья получает сертификат на материнский капитал, достоинством в 450 тысяч рублей. Его можно вложить в недвижимость, обучение или накопительную пенсию.

**Пенсия** – это регулярное денежное пособие, выплачиваемое лицам, имеющим инвалидность, либо достигшим пенсионного возраста, либо потерявшим кормильца.

Пенсионная система– это совокупность организационных форм, норм и правил, в которых реализуется пенсионное обеспечение граждан государства. Пенсионный фонд РФ— это крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. ПФР создан для государственного управления средствами пенсионной системы и обеспечения прав граждан РФ на пенсионное обеспечение. (7, с. 337).

**Пенсионное законодательство РФ.** Правила назначения пенсий едины для всех россиян независимо от конкретного региона их проживания, содержатся в нескольких законах, образующих систему российского пенсионного законодательства.

Основных пенсионных законов два — это Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» и Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации».

Закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» закрепляет условия и порядок назначения и выплаты трудовых пенсий за счёт средств Пенсионного фонда России. Закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» регулирует вопросы назначения и выплаты из бюджета РФ пенсий отдельным категориям

граждан. (1, с. 110).

**Государственная пенсия.** В России есть некоторые категории граждан, которые имеют право на получение *государственной пенсии*(то есть выплачиваемой непосредственно из бюджета РФ, а не из средств Пенсионного фонда России):

1) федеральные государственные гражданские служащие;

2) военнослужащие;

3) участники Великой Отечественной войны;

4) граждане, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда»;

5) граждане, пострадавшие в результате радиационных или техногенных катастроф;

6) граждане из числа космонавтов;

7) граждане из числа работников лётно-испытательного состава;

8) нетрудоспособные граждане;

а также в случаях, предусмотренных в законе, члены семей граждан, указанных в предыдущих пунктах.

Нетрудоспособные граждане, упомянутые в Законе «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», имеют право на разновидность государственной пенсии — так называемую социальную пенсию, это:

1) инвалиды I, II и III групп, в том числе инвалиды с детства;

2) дети-инвалиды;

3) дети в возрасте до 18 лет, а также старше этого возраста, обучающиеся по очной форме в образовательных учреждениях всех типов и видов независимо от их организационно-правовой формы, за исключением образовательных учреждений дополнительного образования, до окончания ими такого обучения, но не дольше чем до достижения ими возраста 23 лет, потерявшие одного или обоих родителей, и дети умершей одинокой матери.

Для регионов Российской Федерации могут устанавливаться различные размеры социальных пенсий. (1, с. 110 - 111).

**Трудовая пенсия.** Закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» касается абсолютно всех жителей России. Право на трудовую пенсию при соблюдении условий, прописанных в этом Законе, имеют:

* граждане Российской Федерации, застрахованные в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», при соблюдении ими условий, предусмотренных Федеральным законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;
* нетрудоспособные члены семей лиц, имеющих право на трудовую пенсию (в случаях, предусмотренных этим Федеральным законом);
* иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Российской Федерации и попадающие под действие этого Закона.

В Законе определены виды пенсий, которые могут назначаться человеку в зависимости от конкретной ситуации:

1) **Трудовая пенсия по старости** назначается всем, кто имеет право на трудовую пенсию, при соблюдении двух основных условий: достижение определённого возраста (в 2014 г. это 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин) и (по правилам, действующим до конца 2014 г.) наличие 5-летнего страхового стажа, то есть человек должен быть застрахован в системе обязательного пенсионного страхования не менее 5 лет и за него должны были перечисляться взносы в Пенсионный фонд РФ. С 2015 г. продолжительность минимально необходимого страхового стажа будет постепенно повышаться: с 6 лет в 2015 г. до 15 лет к 2025 г. Тем же, кто достигнет пенсионного возраста, проработав менее 15 лет, с 2015 г. будет назначаться социальная пенсия в размере 3626 р. (размер такой пенсии будет периодически индексироваться в зависимости от инфляции).

2) **Трудовая пенсия по инвалидности***.* На такую пенсию могут рассчитывать граждане, признанные в установленном порядке инвалидами I, II или III групп, причём независимо от того, получили ли они травму, приведшую к инвалидности, на работе или во внерабочее время. На назначение пенсии по инвалидности не влияет размер страхового стажа лица на момент признания его инвалидом.

3) **Трудовая пенсия по случаю потери кормильца** назначается нетрудоспособным членам семьи умершего, состоявшим на его иждивении (то есть тем нетрудоспособным членам

семьи, которые находились на полном содержании умершего или получали от него помощь, которая была для них постоянным и основным источником средств к существованию). Кроме специально оговоренных в Законе случаев, трудовая пенсия по случаю потери кормильца устанавливается независимо от продолжительности страхового стажа кормильца, а также от причины и времени наступления его смерти. (1, с. 113 - 114).

**Части пенсии и пенсионные отчисления.** С 2015 г. пенсия в целом складывается из *страховой (гарантированной)*и *накопительной* частей.

Самое простое — разобраться с тем, что произойдёт с *накопительной частью* пенсии (НП). Для лиц старшего поколения, родившихся до 1967 г., взносы на формирование накопительной части пенсии с 2015 г. начисляться не будут.

Для тех же, кто родился в 1967 г. и позже, будут начисляться 6 % от заработной платы на формирование накопительной пенсии, но только при условии, что этот работник выбрал конкретный негосударственный пенсионный фонд (НПФ), куда и будут направляться эти 6 %.

Тем же, кто не осуществил такой выбор, с 2015 г. начисление накопительной части пенсии производиться не будет.

При выборе НПФ теперь стоит быть особенно внимательным, ведь при формировании накопительной части пенсии размер страховой её части уменьшится (поскольку в страховую часть при таком варианте будет отчисляться на 6 % меньше — они «уйдут» в НПФ).

Теперь посмотрим, как будет рассчитываться по новой формуле *страховая часть* пенсии. Одинаковой для всех пенсионеров будет часть пенсии, называемая фиксированной выплатой (ФВ). Её размер будет индексироваться с учётом инфляции. В 2014 г. размер ФВ был равен 3910,34 р. Однако для конкретного пенсионера та часть

пенсии, которая связана с фиксированной выплатой, может увеличиться за счёт применения премиального коэффициента за более поздний выход на пенсию (про премиальный коэффициент смотри далее).

Чтобы упростить задачу самостоятельного (ориентировочного) расчёта пенсии, можно воспользоваться официальным «пенсионным калькулятором», размещённым на сайте Пенсионного Фонда России. (1, с. 115 – 118).

**Негосударственные пенсионные фонды (НПФ).** Сколько человек может прожить на свете? Статистика продолжительности жизни свидетельствует, что многие мужчины могут прожить до 80 лет, а женщины — до 85. Правда, в России продолжительность жизни мужчин самая короткая среди населения Европы и Средней Азии — 64,3 года (женщин — 76,1). Всё дело в том, что в нашей стране слишком много мужчин умирает в «среднем возрасте» (до 40 лет) из-за пьянства и так называемых внешних причин смерти, в частности дорожно-транспортных происшествий со смертельным исходом. Но те, кто не злоупотребляет спиртным и хотя бы минимально заботится о своём здоровье, вполне могут прожить до 70–80 лет. А стремиться к этому стоит, потому что старость, как выясняется, самое счастливое время жизни! Исследования

учёных показывают, что в 70 лет человек может быть так же доволен жизнью, как и в 16 лет (самый «несчастливый» возраст — средний, т. е. 35–50 лет).

Но для того чтобы быть счастливым в старости, надо решить непростую проблему: на что эту старость прожить? И чтобы старость и бедность не стали для вас синонимами, нужно позаботиться об этом заранее.

Судьба каждого человека в его руках. И если вы хотите сделать свою старость обеспеченной, надо заранее готовить для этого финансовый фундамент. Конечно, сейчас вам об этом даже думать странно. Но и откладывать эти мысли очень уж надолго тоже нельзя. Опыт показывает, что для обеспечения зажиточной старости нужно накапливать средства не менее 30 лет, т. е. лет с 30.

Дело это крайне непростое, и единственно верного способа действий тут нет. Вот почему стоит параллельно использовать несколько различных финансовых инструментов, в том числе негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Так называют специальные некоммерческие организации, которые созданы, чтобы помогать людям копить деньги на старость.

Таким образом, негосударственный пенсионный фонд — это финансовая организация, которая собирает добровольные взносы вкладчиков и инвестирует их на финансовом рынке для извлечения дохода и осуществления пенсионных выплат.

Некоммерческими они являются потому, что их задача состоит в извлечении наибольшего дохода (прибыли) не для себя, а для своих вкладчиков. Объединение сбережений многих людей позволяет вкладывать крупные суммы и получать больший доход. Этот доход и становится прибавкой к будущей пенсии в старости.

Решая в будущем, в какой НПФ вложить часть своих сбережений, обратите внимание на два вида информации:

• доход, который фонд заработал для своих вкладчиков в

среднем за несколько лет (а не только за прошлый год);

• надёжность фонда, оценённая специальными организациями (рейтинговыми агентствами).

Правда, в отличие от банков НПФ не могут гарантировать размер дохода, который они заработают: может получиться выгоднее, чем в банке, а может и наоборот.

Что касается второго важного обстоятельства — надёжности, то она у НПФ хорошая — их очень строго контролирует государство. И всё же, выбирая НПФ, стоит поинтересоваться

его рейтингом. (7, 124-128).

1.4.4. Свой бизнес как источник доходов.

Активное использование слова «бизнес» в русском языке начинается с первой половины ХХ в. Спектр осваиваемых значений чрезвычайно многообразен. Бизнес трактуется широко как деятельность вообще, причём не только экономическая. Это и деловая жизнь, и деловые круги, и предпринимательство. Но это и занятие, работа, специальность, обязанности, назначение. Бизнес понимается узко как предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли. Например, торговля, коммерческая деятельность. Бизнес понимается институционально как клиентура, покупатели, публика, учреждения, специализирующиеся в определённой сфере предпринимательства.

Слово заимствовано в английском языке и в большинстве словарей с этимологией английское *business* по своим истокам связывают с *busy* — деятельный, занятой. Средне-

английское *busi*, древнеанглийское *bisig* несли значения «занятый, поглощённый, прилежный, усердный». Немецкое слово с родственными корнями — *beziehen* со значе-

ниями «покупать, закупать, заказывать», что в конечном счёте и ведёт нас к спектру современных значений понятия «бизнес». (7, с. 257-258).

**Работа по найму и предпринимательская деятельность.** Прибыль компании образуется, когда доходы от реализации товаров и услуг превышают затраты на их производство. Если компанией владеет государство, то её прибыль направляется в государственный бюджет. Если же компания частная, то она действует в целях получения прибыли для своих владельцев, которые называются предпринимателями.

**Предпринимательство**– это деятельность, направленная на получение прибыли от производства или продажи товаров или оказания услуг.

Предпринимательская деятельность во многом отличается от работы по найму.

Начнём с основных преимуществ предпринимательства:

* возможность получить значительную прибыль — прибыль ограничена потенциалом организации, рынком, возможностью создать качественный продукт, а не желанием работодателя или его внутренней зарплатной политикой. Среди ста самых богатых людей мира подавляющее большинство — предприниматели. Но, конечно, далеко не все предприниматели достигают подобных высот;
* автономность – предприниматель сам ставит себе задачи и определяет приоритеты работы;
* возможность самореализации – далеко не всем удаётся реализовать себя на рабочем месте. Работающий по найму специалист может иметь отличную идею, которую он не
* имеет возможности реализовать, работая в данной организации. В этом случае он может попробовать себя в роли предпринимателя.

Если бы предпринимательство не имело недостатков, то все бы захотели стать предпринимателями. К сожалению, недостатки есть:

* риск провала – никто не гарантирует предпринимателю, что его бизнес-идея принесёт ему деньги. Большинство стартапов[[3]](#footnote-3) так и не становятся прибыльными. В случае неудачи
* предприниматель не только потратит своё время, но ещё и не выполнит обязательств перед кредиторами и инвесторами. Работа по найму таких рисков не несёт. Даже в случае увольнения сотрудник получает заработную плату за уже выполненную работу;
* повышенная ответственность – предприниматель самостоятельно принимает все основные решения. Последствия этих решений влияют на всю организацию, в том числе и на работников компании. Поэтому степень ответственности предпринимателя выше, чем у наёмного работника. Прежде чем начинать бизнес, подумайте, готовы ли вы к этой ответственности;
* необходимость экономить – даже самый успешный предприниматель во время создания своей компании вынужден экономить, в том числе на себе и своей семье. Как правило, компании не получают прибыль в первый год своей работы. Значит, в течение этого периода потребуется сократить свои расходы.

Именно поэтому многие предпочитают предпринимательству хорошо оплачиваемую работу по найму. (4, с. 318- 319).

**Почему большинство предпринимателей терпят неудачу.** В США лишь около трети новых бизнесов успешно живут более 6 лет и постепенно делают своего владельца состоятельным человеком. А большая часть предпринимателей терпят неудачу и теряют деньги, силы, нервы и время, так и не сумев «раскрутиться». И даже те, кто успеха добивается, далеко не всегда к нему приходят в первом же своём бизнес-проекте.

Почему так происходит? Неужели для того, чтобы стать предпринимателем, нужны редкий талант и огромная удача, а без этого шансов на успех просто нет? Скажем так — чтобы вырастить свою фирму до крупных размеров и стать очень богатым человеком, действительно нужны предпринимательский талант и очень сильный характер. Но создание небольшой фирмы, приносящей вполне приличный доход, по плечу очень многим людям.

Тогда почему большинство начинающих предпринимателей терпят неудачу и становятся в итоге не богаче, а беднее?

Ответ прост — люди берутся создавать бизнес, совершенно не подготовившись к этому, и раз за разом совершают ошибки, обрекающие их проект на неудачу.

Вот наиболее типичные ошибки начинающих предпринимателей:

1) *непонимание рынка,* на который выходит фирма. Её основатель даже не пробует провести анализ рынка: сколько человек на нём готовы купить предлагаемый товар или услугу, чего они ждут от такого товара на самом деле, как и где им удобно покупать, сколько конкурентов будут мешать продвижению товара и т. п.;

2) *отсутствие регулярного и квалифицированного планирования бизнеса.* Начинающие предприниматели редко задумываются о том, что и когда им надлежит сделать в будущем, чтобы фирма не прогорела, из чего будут формироваться доходы, какие предстоят расходы по фирме и пр.;

3) *недостаток управленческих навыков.* Начинающий предприниматель обычно никогда и никем не управлял и совершенно не представляет, как организовать работу будущих

подчинённых во вновь созданной фирме;

4) *недостаток денежных средств для развития бизнеса.* У начинающего предпринимателя не хватает собственных и заёмных средств, чтобы запустить свой проект или продержать его «на плаву», пока выручка не станет регулярно превышать

текущие затраты.

Многим молодым предпринимателям для успеха просто не хватает сил и выдержки, ведь в первые годы им предстоит работать очень много. Исследования показывают, что рабочая неделя при самозанятости составляет в среднем 64 ч, т. е. более 10 ч в день. А так работать готовы не все.

К тому же иллюзии о собственном бизнесе как быстром способе обогащения жизнь нередко стремительно развеивает. Как свидетельствует практика, большинство людей, вы-

бравших самозанятость, не увеличивают в результате свои доходы. А каждый пятый начинающий предприниматель на протяжении первых 12 мес. после запуска бизнеса в лучшем случае сводит концы с концами, покрывая из выручки текущие расходы.

Поэтому первый совет, который вам стоит обдумать, прежде чем попробовать создать свой бизнес, звучит так: *не начинайте своё дело только потому, что «бизнес – это круто».* (7, с. 258-261).

**Личные качества предпринимателя.** Прежде чем взяться за создание своего бизнеса, попытайтесь здраво оценить, обладаете ли вы чертами, необходимыми для успешного ведения бизнеса. К их числу относятся:

1. Сильное желание добиться успеха («Я одолею проблемы и создам успешный бизнес»!).

2. Способность очень много работать (нагрузку на этапе стартапа выдерживают немногие).

3. Умение неуклонно двигать бизнес к заданной цели вопреки трудностям.

4. Готовность принять на себя ответственность (моральную, юридическую и интеллектуальную).

5. Желание получить достойное вознаграждение («Мои труды должны быть оценены высоко!»).

6. Оптимизм («Всё можно сделать, если не сдаваться»).

7. Ориентация на совершенство («Я сделаю это по первому классу!»).

8. Умение организовывать работу («Истинный предприниматель способен всё сделать сам, а потому может научить и других»).

9. Ориентированность на прибыль («Я хочу получить прибыль и разбогатеть»).

(7, с. 261-262).

**Малый бизнес.** Малый бизнес — это разновидность бизнеса, в котором бизнес-единицами являются малые предприятия (предприятия, имеющие ограничения по количеству сотрудников, а также юридические и налоговые особенности ведения бизнеса).

Малые предприятия с юридической точки зрения могут быть созданы в форме индивидуального предпринимательства (ИП) или в форме юридического лица (например, общества с ограниченной ответственностью - ООО).

Зарегистрировать ИП существенно легче, чем ООО, да и налоговая и финансовая отчётность куда проще.

Но вместе с тем форма ИП имеет ряд недостатков. Например, индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам своим имуществом. Это означает, что в случае образования долга в связи с ведением хозяйственной деятельности долг может быть возмещён из имущества индивидуального предпринимателя. ИП не подходит для ведения совместного бизнеса, некоторые фирмы не хотят взаимодействовать с ИП, так как у многих нет расчётного счёта в банке (что разрешено по закону) и отсутствует печать. ИП не может осуществлять некоторые виды деятельности. ИП перечисляет фиксированную сумму страховых взносов, даже если не вёл активную хозяйственную деятельность.

Несмотря на недостатки, в целом для начала ведения бизнеса можно использовать эту форму, многое зависит от того, чем вы собираетесь заниматься, причём в одиночку или совместно с друзьями. (7, с. 262-263).

**Бизнес-план.** Бизнес-план— это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

Бизнес-план содержит ответ на 10 вопросов:

1. Что сделает ваш бизнес интригующим для потребителей, партнёров и для вас лично? (В***И***ДЕНИЕ)

2. Почему ваш бизнес будет своевременным и нужным кому-то именно сейчас и почему именно вы должны его создать? (ФУНДАМЕНТ ТВОЕГО БИЗНЕСА)

3. Какого именно успеха, измеряемого во времени объёмом продаж, прибылью и количеством потребителей, вы хотите достичь? (ЦЕЛИ)

4. А те ли ребята в вашей команде и на своих ли они местах? (ЛЮДИ)

5. Что, собственно, вы собираетесь продавать и как эти продукты будут соответствовать ожиданиям потребителей и рынка? (ПРОДУКТЫ)

6. Кто уже есть на рынке с похожим товаром или услугой и чем вы будете от них отличаться? (КОНКУРЕНЦИЯ)

7. Каким способом вы собираетесь рассказать будущим покупателям о своих преимуществах? (МАРКЕТИНГ)

8. Как вы собираетесь оплачивать расходы по запуску и первоначальному ведению своего бизнеса и какой доход вы можете пообещать тем, кто даст вам денег в расчёте на 1 р. их вложений? (ФИНАНСЫ)

9. Как вы собираетесь определять, что ваш бизнес идёт по правильному пути? И как часто будете такую проверку проводить? (ИЗМЕРЕНИЕ ПРОГРЕССА)

10. Как всё в природе, бизнес имеет свою жизнь. Что вы хотите сделать со своим бизнесом в будущем: оставить детям в наследство, продать или превратить в открытую акционерную компанию? (А ЧТО В КОНЦЕ ПУТИ?) (7, с. 266-268).

**Что такое успешная компания.** Целью любой коммерческой организации является получение прибыли. К этой цели стремятся как собственники компании, так и руководство, которое осуществляет управление бизнесом компании. Даже если компания вкладывает все вырученные деньги в развитие и не получает прибыль в течение какого-то времени, собственники надеются, что получение прибыли в будущем перекроет сегодняшние убытки.

Прибыль компании возникает, когда выручка превосходит издержки фирмы. Таким образом, увеличить прибыль можно либо за счёт снижения издержек на каждую единицу продукции, либо за счёт увеличения выручки.

Уменьшить издержки можно, например, уменьшив количество персонала, либо

стоимость и количество материалов, необходимых для производства единицы продукции, либо накладные расходы.

Увеличить выручку можно, повысив цену или увеличив количество реализованной продукции.

*Пример.*

Парикмахерская «Алла» работает уже 10 лет и имеет стабильную клиентскую базу.

Клиенты ценят эту парикмахерскую за умеренные цены и хорошее качество услуг.

Выпускница парикмахерского колледжа, вдохновлённая успехами парикмахерской

«Алла», недавно открыла парикмахерскую «Анна» в том же районе города. Чтобы быстрее набрать штат квалифицированных сотрудников, она назначила зарплату своим сотрудникам на 10 % выше, чем в парикмахерской «Алла». А чтобы привлечь клиентов,

установила цены на услуги ниже, чем в старой парикмахерской.

Чему равна прибыль парикмахерской «Алла» и парикмахерской «Анна»? За счёт чего прибыль «Аллы» превосходит прибыль «Анны»? Финансовые показатели обеих организаций приведены далее в таблице (табл. 1).

**Таблица 1. Финансовые показатели**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | «Алла» | «Анна» |
| Количество стрижек в год | 9000 | 6000 |
| Цена стрижки | 200 р. | 180 р. |
| Количество сотрудников | 3 | 3 |
| Средняя зарплата | 20 000 р. в месяц | 22 000 р. в месяц |
| Отчисления  в социальные фонды | 6000 р. в месяц на человека | 6600 р. в месяц на человека |
| Накладные расходы | 200 000 р. в год | 200 000 р. в год |

Прибыль «Аллы» равна 9000 200 – 3 12 26 000 – 200 000 = 1 800 000 – 936 000 – 200 000 = 664 000 р. в год.

Прибыль «Анны» равна 6000 180 –3 12 28 600 – 200 000 = 1 080 000 – 1 029 600 – 200 000= –149 600 р. в год.

Другими словами, «Анна» несёт убытки в размере 149 600 р. в год. Прибыль «Аллы» выше за счёт более высокой выручки и более низких затрат на труд (затраты на труд включают в себя отчисления в социальные фонды). Более высокая выручка достигается за счёт более высокой средней цены стрижки и большего количества стрижек в год. Более низкие затраты на труд достигаются за счёт более низких средней зарплаты и отчислений в социальные фонды. Как вы думаете, сможет ли «Анна» со временем получать такую же прибыль, как «Алла», или даже выше, если её руководитель ничего не будет менять? (4, с. 324-325).

1.5. Виды и структура расходов домохозяйства

Расходы домохозяйства – фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы, не связанные непосредственно с потреблением.

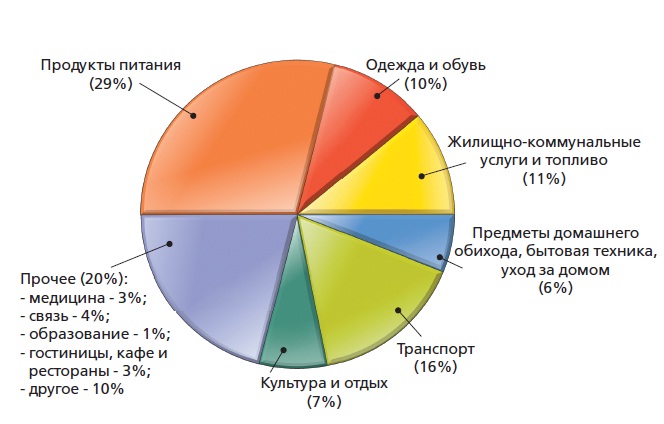
Денежные *расходы* домашних хозяйств это сумма фактических затрат, произведенных в течение учетного периода времени; она включает в себя:

* потребительские расходы, такие, как расходы на приобретение продуктов питания, непродовольственных товаров, расходы на оплату услуг;
* расходы, не связанные с потреблением, такие, как обязательные платежи и различные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные организации, денежные переводы, подарки и пр.)

На приведённом далее рис. 2 показано, как расходовали свои средства российские семьи в 2011 г.

Как видно, почти треть расходов средней российской семьи составляют продукты питания.

Следующие по величине категории — транспорт (в основном это расходы на приобретение и содержание автомобиля), услуги ЖКХ и топливо, одежда и обувь.



**Рис.3. Структура расходов домохозяйств России в 2011 г.**

*Источник: Росстат.*

(9, с. 42-43)*.*

1.5.1. Обязательные ежемесячные выплаты домохозяйства и расходы на потребление.

Бюджет домашних хозяйств делят на три основных раздела:

1) обязательные платежи;

2) расходы на потребление;

3) отложенные расходы (денежные сбережения).

Обязательные выплаты можно разделить на две основные группы. К первой следует отнести **налоги и сборы с физических лиц** (подробнее смотри в следующем параграфе), ко второй - коммунальные и другие платежи населения.

Кроме того, к обязательным платежам домашнего хозяйства следует отнести возврат основной суммы полученного в банке кредита и выплату процентов по нему, а также страховые взносы в том случае, если участники домашнего хозяйства пользуются услугами личного или имущественного страхования, являясь при этом страхователями.

**Коммунальные и другие ежемесячные платежи населения.**

Кроме коммунальных платежей домашние хозяйства должны ежемесячно оплачивать потребленное ими электричество, воду, газ, услуги городской и междугородной телефонной связи.

Оставшаяся после выплаты налогов, сборов, коммунальных и других ежемесячных платежей часть совокупных доходов домашнего хозяйства поступает в его полное распоряжение (располагаемые доходы) и расходуется с целью удовлетворения совместных и индивидуальных потребностей его участников.

**Потребительские расходы на покупку товаров и оплату услуг** связаны с удовлетворением личных и семейных потребностей, составляют более двух третей доходов.

Величина расходов семьи на покупку товаров и оплату услуг зависит от уровня розничных цен, потребностей семьи в конкретных благах, объема ее денежных доходов и от суммы налогов и других обязательных платежей, уплачиваемых семьей.

Расходы домашнего хозяйства на потребление целесообразно подразделить на две статьи: текущие расходы и капитальные расходы.

К **текущим расходам** домашнего хозяйства следует отнести расходы на приобретение продовольственных товаров, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обузь, одежда и т.п.), а также оплату периодически потребляемых населением в течение всей жизни услуг (например, таких, как услуги парикмахерской, прачечной, стоматолога и т.п.).

**Капитальные расходы** включают в себя затраты на приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на мебель, приобретение жилья, транспортных средств и т.д.). К этой же статье следует отнести затраты на услуги, которые участники домашнего хозяйства потребляют достаточно редко, а результат этих услуг, напротив, оказывает на них существенное влияние и определяет их жизнь в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на образование, на медицинскую операцию, на туристическую путевку и т.д.).

Часть денежных доходов, оставшаяся после потребительских расходов и уплаты налогов и других обязательных **взносов является источником денежных накоплений и сбережений** (отложенные расходы). Для отдельных домохозяйств эти накопления откладываются на «черный день» или на покупку дорогостоящего товара. Для других домохозяйств высокий уровень доходов позволяет направить часть средств на накопления для извлечения дополнительного дохода и защиты от инфляции, также капитализировать путем вложений в ценные бумаги, банковские депозиты и др.

1.5.2. Налоги с физических лиц.

Налоги– это безвозмездный платёж, который специальные органы государства взимают с физических и юридических лиц по установленным законом основаниям.

Платить налоги необходимо не только потому, что за их неуплату налагаются штрафы и пени, но и потому, что во многом налоги обеспечивают доходную часть государственного бюджета, т. е. государство за счёт налогов организует оборону

страны, охрану порядка, создаёт образовательные, медицинские, культурные и спортивные объекты, строит дороги, мосты, парки, осуществляет социальную поддержку определённых категорий граждан, вкладывает деньги в развитие всех сфер жизни общества. (7, с. 309, 316).

**Прямые налоги.** Налог на доходы физических лиц, налог на имущество, транспортный, земельный налог являются *прямыми*налогами, они взимаются с доходов и имущества конкретного человека, а их размер зависит от размера получаемого дохода и стоимости имущества.

(7, с. 326).

**Косвенные налоги.** Есть налоги, которые государство берёт с нас только в том случае, когда мы покупаем товары или потребляем услуги. Эти налоги нам невидимы, так как входят в цену товара. Их уплачивает продавец. Такие налоги называют *косвенными*.

К ним относятся налог на добавленную стоимость (НДС), который входит в цену практически всех товаров и многих услуг (в РФ он составляет 18 %), акцизы, налагаемые на табачные, вино-водочные, ювелирные изделия и некоторые другие товары, а также таможенные пошлины. Таможенные пошлины взимаются с провозимых из-за границы товаров. Отсюда следует, что, чем больше человек покупает товаров и потребляет услуг, тем больше он платит налогов.

Кроме того, налогом являются те государственные пошлины, которые человек платит за определённые виды услуг, которые оказывают государство или частные лица по соглашению с государством. Такие пошлины человек платит при регистрации брака (или развода), при получении свидетельства о рождении ребёнка, при заверении документов нотариусом. Так, за государственную регистрацию брака взимается госпошлина 200 р., за государственную регистрацию перемены имени — 1000 р., за выдачу гражданам справок из архивов разных государственных органов — 100 р. (7, с. 327).

**Налог на доходы физических лиц (НДФЛ).** Величину его определят в той организации, где вы будете работать, в процентах от вашего заработка по единой для всех (независимо от размера дохода) ставке 13%.

Причём берётся этот налог не только с заработной платы, но и с доходов от сдачи имущества (например, квартиры) внаём, а также доходов от операций на финансовом рынке (кроме доходов по вкладам в банках, если они были там размещены под обычные, а не под особенно высокие проценты).

Также налог следует заплатить, если вы выиграли в лотерею или получили подарок. Для граждан, проживающих в Российской Федерации более 183 дней в году, такие доходы облагаются по налоговой ставке 13%. В отношении граждан, получивших рассматриваемые доходы и находившихся в Российской Федерации менее 183 дней в году, применяется налоговая ставка в размере 30%. При получении дохода в виде выигрыша от участия в лотерее вашим родителям необходимо заполнить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ.

Налог на доходы, полученные в виде подарков от российских организаций и индивидуальных предпринимателей, исчисляется, удерживается и перечисляется дарителем, т. е. в большинстве случаев физическим лицам нет необходимости декларировать такие доходы самостоятельно. Доходы в виде подарков не облагаются налогом на доходы физических лиц в случае, если их стоимость не превышает 4 тыс. р. в год.

Если вы или ваши родители получили подарки от физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, то получатель подарка сам должен задекларировать доход и уплатить налог. Такая обязанность возникает в случае получения подарков в виде:

– недвижимого имущества;

– транспортных средств;

– акций, долей, паёв.

Исключением из этого правила является получение указанных подарков от членов семьи или близких родственников. В соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации членами семьи и близкими родственниками признаются супруги, родители и дети, в том числе усыновители и усыновлённые, дедушки, бабушки и внуки, полнородные и неполно родные (имеющие общих отца или мать) братья и сестры.

При получении доходов в виде выигрыша в лотерею либо подарков налоговую декларацию необходимо представить в налоговый орган по месту жительства не позднее 30 апреля года, следующего за годом получения таких доходов. И не позднее 15 июля того же года уплатить необходимую сумму налога в бюджет.

С пенсий и социальных пособий (например, по болезни, беременности или инвалидности) налоги не взимаются. (7, с. 321-323).

**Налог на имущество.** Таким налогом облагается имущество раз в год, а рассчитывается его величина в процентах от инвентаризационной стоимости имущества, которым человек владеет:

квартиры, дома, дачи, садового участка или гаража. Налог исчисляется на основа-

нии данных об инвентаризационной стоимости по состоянию на 1 января каждого

года. (7, с. 323).

**Налог на транспортное средство**. Величина этого налога различается по регионам России, но везде рассчитывается исходя из мощности двигателя. (7, с. 323).

**Земельный налог.** Плательщиками такого налога будут лица, владеющие земельными участками. Налог платится по месту нахождения земельного участка. Более подробно о том, как

платить земельный налог, можно узнать в налоговой инспекции, к которой относится этот участок.

Ставки налога в зависимости от региона различаются. Например, в Кемеров-

ской области он установлен в размере 0,3% кадастровой стоимости участка.

Кадастровая стоимость участка — это стоимость земельного участка, кото-

рая определяется государством с учётом классификации земли и её назначения. Узнать кадастровую стоимость земельного участка можно с помощью интерактивной кадастровой карты, которая находится на сайте Роснедвижимости.

Если, например, ваш участок имеет кадастровую стоимость 100 тыс. р., то вы заплатите налог в сумме 300 р. (7, с. 326).

**Порядок уплаты налогов.** НДФЛ с вас будет удерживать и перечислять государству работодатель, а зарплату вы будете получать уже за вычетом подоходного налога. Поэтому, если никаких других доходов, кроме заработной платы, у вас не было, об уплате этого налога можно не беспокоиться.

Другое дело, если кроме зарплаты у вас были и другие доходы, например доход от сдачи доставшейся в наследство квартиры или от финансовых операций. О таких и прочих «незарплатных» доходах вы должны сообщить государству самостоятельно.

Для этого гражданин России должен заполнить специальный документ, который называется «Налоговая декларация по налогу на доходы физических лиц». Бланки декларации можно взять в налоговой инспекции или скачать с сайта налоговой

службы. Этот документ надо лично отнести и сдать в налоговую инспекцию по месту жительства. Причём сделать это надо не позднее 30 апреля года, следующего за тем, за который вы сообщаете о своих полученных доходах.

После проверки правильности ваших расчётов налоговая инспекция пришлёт вам по почте требование об уплате налога. Оплатить его надо до 15 июля того же года.

Что касается *налога на имущество*и *налога на транспортное средство*, то извещение о том, сколько и когда вам надо уплатить, придёт домой по почте ценным письмом с уведомлением.

Сегодня многие налоги можно уплатить не выходя из дома. Для онлайн-оплаты по налоговым платежам можно воспользоваться интернет-сервисом «Заплати налоги». Здесь же можно узнать и о налоговой задолженности.

Государство относится к уплате налогов гражданами чрезвычайно серьёзно. Вот почему необходимо не просто уплатить ту сумму, которую вам предъявила налоговая служба, но сделать это строго до той даты, которая указана в документе из налоговой инспекции. Если вы опоздали с оплатой, значит, сами себя наказали — кроме налога придётся уплатить пени за просрочку платежа. (7, с. 328-329)

**Ответственность за неуплату налогов.** Известное правило, что незнание законов не освобождает от ответственности за их неисполнение, в полной мере относится и к сфере налогов. Если человек не уплатил налог просто потому, что не знал, что должен это сделать, государство не только всё равно взыщет налог, но и накажет штрафом (он называется пеня) за неуплату в срок. Причём величина пени со временем растёт, так что просрочка уплаты налога может обойтись очень дорого.

Надо сказать, что людей, которые нарушают налоговые законы, государство может наказать, например, запретом выезда за рубеж (даже если человек едет срочно на лечение), а в особо серьёзных случаях — привлечь к уголовной ответственности и посадить в тюрьму.

В соответствии с обновлённым законодательством налоговые санкции носят чаще всего финансовый характер. Они могут быть трёх видов: недоимка, штраф и пеня.

Недоимкой называется сумма сокрытого или заниженного дохода. Нарушение в форме недоимки наказывается штрафом — дополнительным денежным взысканием. Другими словами, при наличии недоимки вас обязывают уплатить не только её, но и штраф.

Пеня — это та сумма, которая взыскивается при задержке уплаты налогов. Пеней может облагаться и недоимка, и штраф, и правильно рассчитанный, но не уплаченный в срок

1.5.3. Учет денежных расходов домохозяйства.

Следующим шагом в рассмотрении денежных расходов домашнего хозяйства является их учет. При этом следует отметить, что **учет расходов** по сравнению с учетом доходов ведется более детально. Расходы возникают, в большинстве случаев, только после получения доходов, поэтому их учет ведется только после того, как система учета доходов уже построена.

Положив в основу разделения расходов на категории те же принципы, что и при учете доходов, можно предложить следующие категории для учета расходов.

**Категория № 1.** Затраты на питание. К затратам на питание следует относить те, которые возникают при организации регулярного питания. (если же затраты на продукты питания и их приготовление возникли при посещении зоопарка вместе с детьми, или на пикнике, имеет смысл эти затраты перенести в категорию «Развлечения»).

**Категория № 2.** Затраты на одежду и хозяйственные нужды. Все, что связано с ежедневным обеспечением жизнедеятельности (кроме еды) — стиральные порошки, коммунальные платежи, зимние сапоги, одежда детям и т. д. Цифра, ежемесячно получаемая таким образом в этой категории — это «стоимость жизни», за исключением пищи и жилья. Сюда же, как правило, вносятся суммы, потраченные на оплату счетов междугороднего и мобильного телефонов.

**Категория № 3.** Затраты на жилье (покупка, ремонт, аренда, эксплуатация и т. д.).

**Категория № 4.** Отложено в сбережения.

**Категория № 5.** Затраты на здоровье и безопасность (лекарства, страхование жизни - рисковое и накопительное, спорт и т. д.). Это также затраты на посещение гимнастического зала, бассейна и теннисного корта.

**Категория № 6**. Затраты на услуги связи.

**Категория № 7.** Транспорт (покупка, эксплуатация, аренда, поездка). В этой же категории — дополнительные затраты (пошлины и сборы), возникающие при покупке автомобиля, вертолета и т. д., налоги, уплачиваемые владельцем транспортного средства, страховки

(обязательные и добровольные).

**Категория № 8.** Развлечения.

**Категория № 9.** Долги / Разное. Эта категория предназначена также для учета затрат на ремонт школы, отправку ребенка в лагерь, покупку подарков и т.д.

**Категория № 10.** Деловые расходы. Расходы, связанные с управлением деньгами.

Разделение расходов на категории — вещь достаточно условная. Например, кто-то не приемлет Интернет и мобильную связь. Расходы на услуги связи сводятся у такого человека к ежемесячной абонентской плате за домашний телефон. В этом случае нецелесообразно выделять затраты на услуги связи в отдельную категорию, а можно в категорию № 2 относить затраты на что-то другое.

Приведем пример ведения реестра расходов Деминой Ирины Михайловны за неделю (табл. 2).

Одной из задач учета является обеспечение возможности использования данных для анализа. Чтобы анализ был показательным, необходимо, чтобы какое-то продолжительное время суть содержимого категорий не изменялась. То есть, если уж решили стоимость обеда в ресторане относить в категорию «Развлечения», то эти затраты надо всегда относить в эту категорию.

Как видим, Ирина Михайловна — человек бережливый (воздержалась от каких бы то ни было затрат и 7, и 8 июня) и очень пунктуальный — не только ежедневно ведет финансовые записи, но и выводит дневные сальдо, на основании которых выводит недельное.

**Таблица 2. Пример ведения реестра расходов за 5-12 июня 2012 г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата | Категория | Примечание | Сумма, руб. |
| 05.06.12 | 4 | 10% от зарплаты на счет в коммерческом банке | 850 |
| 7 | Бензин 20 л | 420 |
| 6 | Оплата за Интернет | 500 |
| Итого | | 1770 |
| 06.06.12 | 10 | Заправка картриджа | 180 |
| 1 | Продукты | 490 |
| Итого | | 670 |
| 09.06.12 | 4 | 100% дохода в копилку | 1580 |
| Итого | | 1580 |
| 10.06.12 | 8 | Прогулка в парк развлечений с ребенком | 1200 |
| 1 | Продукты на неделю | 1580 |
| 6 | Телефон межгород | 250 |
| Итого | | 3030 |
| 11.06.12 | 8 | Кино, мороженое | 620 |
| 9 | Подарок другу ребенка на день рождения | 510 |
| Итого | | 1130 |
| ВСЕГО ЗА НЕДЕЛЮ | | | 8180 |

1.5.4. Налоговые вычеты.

**Налоговый вычет** – это сумма, на которую уменьшается налоговая база. Налоговые вычеты определяются законодательно и рассчитываются согласно условиям применения. На данный момент в Российской Федерации существуют 5 видов налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные и инвестиционные.

**Стандартные налоговые вычеты о**пределены в статье 218 второй части Налогового кодекса Российской Федерации. К ним относятся:

* Вычет в размере 500 рублей за каждый месяц для лиц, имеющих государственные награды либо особый статус: для Героев Советского Союза и Героев РФ, лиц, награждённых орденом Славы трёх степеней и многих других.
* Вычет в размере 1 400 рублей за каждый месяц на первого и на второго ребёнка (на каждого).
* Вычет в размере 3 000 рублей за каждый месяц на третьего и каждого последующего ребёнка.
* Вычет в размере 12 000 рублей родителям и усыновителям (6 000 рублей - опекунам и попечителям) за каждый месяц на каждого ребёнка-инвалида до 18 лет или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

На каждого ребёнка у налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребёнок и которые являются родителями или супругами родителей.

На каждого ребёнка у налогоплательщиков, которые являются опекунами или попечителями, приёмными родителями. Если у супругов помимо общего ребёнка есть по ребёнку от ранних браков, общий ребёнок считается третьим.

Вычет действует до месяца, в котором доход, исчисленный нарастающим итогом с начала налогового периода, превысил 350 000 рублей.

Налоговый вычет предоставляется в двойном размере единственному родителю (приёмному родителю), усыновителю, опекуну, попечителю.

* Вычет в размере 3000 рублей за каждый месяц для получивших или перенёсших лучевую болезнь и другие заболевания, связанные с радиационным воздействием вследствие катастроф на Чернобыльской АЭС и ПО «Маяк», инвалидов Великой Отечественной войны, участников ядерных испытаний.

**Социальные налоговые вычеты о**пределены в статье 219 второй части налогового кодекса Российской Федерации.

* Социальный налоговый вычет на обучение могут получить налогоплательщики, которые в течение истёкшего года понесли расходы на своё обучение (очное, экстерн, заочное обучение), а также на обучение своих детей в возрасте до 24 лет на дневной форме обучения в образовательных учреждениях.
* Социальный налоговый вычет на лечение предоставляется в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за услуги по лечению, оказанные медицинскими учреждениями Российской Федерации, а также уплаченной налогоплательщиком за услуги по лечению супруга (супруги), своих родителей и (или) детям налогоплательщика в возрасте до 18 лет в медицинских учреждениях Российской Федерации (в соответствии с перечнем медицинских услуг, утверждаемым Правительством Российской Федерации), а также в размере стоимости медикаментов (в соответствии с перечнем лекарственных средств, утверждаемым Правительством Российской Федерации), назначенных им лечащим врачом, приобретаемых налогоплательщиком за счёт собственных средств.
* Социальный вычет, связанный с негосударственным пенсионным обеспечением или добровольным пенсионным страхованием, могут получить налогоплательщики, заключившие с ПФР договоры негосударственного пенсионного обеспечения и (или добровольного пенсионного страхования). Обратиться за вычетом можно в налоговую инспекцию или к работодателю. Инспекция предоставит вычет по окончании календарного года, в котором произведены соответствующие расходы, а работодатель – в течение календарного года при условии, что работодатель удерживал взносы из выплат сотруднику и перечислял в соответствующие фонды.
* Социальный налоговый вычет, связанный с расходами на уплату дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, могут получить налогоплательщики, уплатившие такие взносы в налоговом периоде. Вычет в сумме расходов на уплату дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии может быть предоставлен как налоговым органом, так и работодателем по желанию налогоплательщика.

**Имущественные налоговые вычеты о**пределены в статье 220 второй части налогового кодекса Российской Федерации.

При определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение следующих имущественных налоговых вычетов:

* При продаже имущества, находившегося в собственности налогоплательщика менее 3-х лет, необходимо уплатить налог на доходы физических лиц. Размер налоговой базы можно уменьшить на сумму, полученную налогоплательщиком от продажи имущества, но не более 1 000 000 руб. при продаже жилья и 250 000 руб. от продажи иного имущества.

Если имущество было изъято для государственных или муниципальных нужд, то вычет производится в размере выкупной стоимости земельного участка и (или) расположенного на нём иного объекта недвижимого имущества.

* Имущественные налоговые вычеты в сумме фактически произведённых налогоплательщиком расходов: при приобретении жилья и уплате процентов по кредиту за него (новое строительство, жилой дом, квартира, комната или доля (доли) в них, земельные участки, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, земельные участки, на которых расположены приобретаемые жилые дома или доля (доли) в них). Общий размер имущественного налогового вычета, предусмотренного настоящим подпунктом, не может превышать 2 000 000 рублей без учёта сумм, направленных на погашение процентов.

**Инвестиционные налоговые вычеты** определены в статье 219.1 второй части Налогового кодекса Российской Федерации. Налогоплательщик имеет право на получение следующих инвестиционных налоговых вычетов:

* В размере положительного финансового результата, полученного от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг (биржах), а также инвестиционные паи российских открытых паевых инвестиционных фондов, и находившихся в собственности налогоплательщика более трёх лет.
* В сумме денежных средств, внесённых налогоплательщиком на индивидуальный инвестиционный счёт. Вычет предоставляется при предоставлении налоговой декларации и документов, подтверждающих факт зачисления денежных средств на индивидуальный инвестиционный счёт.
* В сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счёте. Вычет предоставляется по окончании договора на ведение индивидуального инвестиционного счёта при условии, что с даты заключения договора прошло не менее трёх лет.

1.6. Бюджет домохозяйства (семьи)

**Бюджет домохозяйства (семьи)** – это баланс доходов и расходов домохозяйства (семьи) за определенный период времени.

В условиях ограниченности бюджета перед членами домохозяйства постоянно возникает проблема распределения средств между доходами и расходами. Отсюда вытекает неизбежная необходимость для каждой семьи планировать бюджет, при этом основываясь на доходных источниках.

Различают текущий (на месяц) и перспективный бюджет (на год). При определении доходной части бюджета учитываются все возможные поступления, причем заемные средства, как правило, исключаются. В расходах предусматриваются текущие и капитальные затраты. Важным вопросом при планировании является определение обязательного финансового резерва, который переходит из года год.

1.6.1. Форма записи бюджета домохозяйства (семьи).

Форма записи бюджета домохозяйства (семьи) – это роспись денежных доходов и расходов семьи, составляемая обычно на месячный срок, в виде таблицы. Форма записи бюджета – это простая таблица, разделённая на два столбца: левый — «Доходы», правый — «Расходы». Примерно такая:

**Таблица 3. Форма записи бюджета**

|  |  |
| --- | --- |
| **Доходы в следующем месяце** | **Расходы в следующем месяце** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Итого доходов | Итого расходов |

Сначала в строки раздела «Доходы в следующем месяце» записываются все виды денежных поступлений, которые вы и ваша семья рассчитывают получить в следующем месяце: заработная плата, пособия, плата за различные подработки (если они имеются). В последней строке этого столбца таблицы записывается общая сумма *реально ожидаемых доходов* в предстоящем месяце (предполагаемый выигрыш в лотерею сюда записывать не стоит!).

В строки раздела «Расходы в следующем месяце» записываются те расходы, без которых просто нельзя обойтись.

В последней строке этого столбца таблицы записывается подсчитанная общая сумма *реально необходимых расходов* будущего месяца.

(7, с. 74-78).

1.6.2. Профицит и дефицит бюджета домохозяйства. Оптимизация бюджета домохозяйства.

Самое главное правило любого бюджета, будь то бюджет всей Российской Федерации или бюджет семьи: *сумма расходов должна быть равна или меньше суммы доходов*.

Если запланированные доходы бюджета превышают расходы бюджета, то это называется **профицитом бюджета**.

Если запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета, то это называется **дефицитом бюджета**.

Для наглядности следует рассмотреть бюджет семьи со средним достатком (см. таблицу 4), он объединяет совокупные доходы членов семьи и расходы, обеспечивающие их личные потребности. Семья Ковальчук: муж - работает водителем, жена - работает бухгалтером в банке, дочь 15 лет - учится в школе, сын 5 лет - ходит в детский сад.

**Таблица 4. Примерный бюджет семьи Ковальчук в среднем за месяц.**

|  |  |
| --- | --- |
| Доходы | Расходы |
| Заработная плата мужа - 15 000 р.  Заработная плата жены - 10 000 р.  Доходы от собственности (сдача двухкомнатной квартиры внаем)- 7 000 р.  Доходы из прочих источников (помощь родителей) - 5 000 р. | Потребительские расходы, всего - 26 000 р.  А) личное потребление - 14 000 р., в т.ч.  - продукты питания - 8 000 р.  - одежда и обувь - 5 000 р.  - проезд на общ. транспорте - 1 000 р.  Б) услуги - 7 000 р., в т.ч.  -ЖКХ, услуги связи, пр. - 3 000 р.  - медицина - 1 000 р.  - индивидуальные услуги (парикмахерская, салон красоты, сауна, солярий) - 2 000 р.  - прочие услуги - 1 000 р.  В) Товары длительного пользования - 5 000 р.  2. Прочие расходы (плата за дет/сад, школу) - 2 000 р.  3.Сбережения (счет в банке) - 5 000 р. |
| Итого доходы - 37 000 р. | Итого расходов - 33 000 р. |
| Профицит бюджета - 4 000 р. | |
|  |  |

По результатам приведенной таблицы можно сказать, что бюджет данной семьи составлен планомерно и бездефицитно.

Так совокупный месячный доход семьи Ковальчук составляет 37 000 р., его основными источниками являются

* зарплата мужа и жены 25 000 р.;
* доходы от собственности 7 000 р.;
* прочие источники доходов 5 000 р.

При этом сумма расходов составляет 33 000 р., где значительную часть занимают потребительские расходы, их сумма достигает 26 000 р., прочие расходы составляют 2 000 р., и сбережения семьи Ковальчук, откладываемые на счет в банке, составляют 5 000 р.

Итак, свободных денежных средств у семьи Ковальчук остается 4 000 р.

В целях увеличения суммы свободных денежных средств семье Ковальчук следует пересмотреть статьи расходов, за счет их возможного уменьшения, что позволит сэкономить денежные средства и увеличить профицит бюджета. *Расходы на личное потребление,* возможно, сократить следующим образом:

* продукты питания покупать не в супермаркетах, а в обычном магазине, на оптовой базе, где цены значительно ниже (что может сэкономить до 3 000р.);
* одежду и обувь покупать не в фирменных специализированных магазинах, а на рынке (это может сэкономить до 2 000 р. в месяц);
* проезд на общественном транспорте осуществлять не на маршрутках, а на автобусах (это позволит сэкономить до 500 р. в месяц);

Также возможно сократить и *расходы на услуги*:

* пользоваться медицинскими услугами не в коммерческих специализированных клиниках, а в обычной больнице (это сэкономит около 500р. в месяц);
* исключить расходы на солярий, сауну, салон красоты (сэкономит 1500р.);
* снизить потребление прочими услугами и сумму откладываемых денег.

Итого профицит (свободные денежные средства) бюджета может составить около 14 000 р., что будет достаточным резервом для семьи (см. таблицу 5).

**Таблица 5. Скорректированный бюджет семьи Ковальчук в среднем за месяц.**

|  |
| --- |
|  |
| Доходы | Расходы |
| Заработная плата мужа - 15 000 р.  Заработная плата жены - 10 000 р.  Доходы от собственности (сдача двухкомнатной квартиры внаем)- 7 000 р.  Доходы из прочих источников (помощь родителей) - 5 000 р. | 1. Потребительские расходы, всего - 18 000 р.  А) личное потребление - 8 500 р., в т.ч.  - продукты питания - 5 000 р.  - одежда и обувь - 3 000 р.  - проезд на общ. транспорте - 500 р.  Б) услуги - 4 500 р., в т.ч.  -ЖКХ, услуги связи, пр. - 3 000 р.  - медицина - 500 р.  - индивидуальные услуги (парикмахерская, салон красоты, сауна, солярий) - 500 р.  - прочие услуги - 500 р.  В) Товары длительного пользования - 5 000 р.  2. Прочие расходы (плата за дет/сад, школу) - 2 000 р.  3. Сбережения (счет в банке) - 3 000 р. |
| Итого доходы - 37 000 р. | Итого расходов - 23 000 р. |
| Профицит бюджета - 14 000 р. | |

1.7. Планирование и контроль доходов и расходов домохозяйств

1.7.1. Планирование уровня повышения потребления (уровня жизни) домохозяйств.

Эффективное ведение семейного хозяйства невозможно представить без планирования, учёта и контроля.

Финансовые планы семье нужны для нескольких целей. Прежде всего для того, чтобы каждый член семьи был уверен, что знает, чего на самом деле хочет достичь (какова цель) и что надо сделать, чтобы этого добиться. В любом плане определяют цели и способы их достижения.

Финансовое планирование — составление плана действий или мероприятий для достижения поставленной цели.

В процессе планирования определяют результаты (ставят цели), действия по их достижению, устанавливают последовательность этих действий и сроки их выполнения.

План служит средством контроля правильности избранных целей и действий. Так,

если реальное положение дел в какой-то момент перестанет соответствовать твоему плану, то это сигнал к тому, что план нужно пересматривать. (1, с. 82-83).

1.7.2. Способ планирования уровня повышения потребления (уровня жизни) домохозяйств.

Чтобы стать небедным человеком, нужно освоить умение осуществлять финансовое планирование, которое позволит решать свои финансовые задачи, минимизировать затраты и риски самым выгодным и оптимальным способом.

Рассуждения и расчёты, если себя к ним приучить, всегда подскажут разумный вариант достижения других финансовых целей, например:

1) приобретения собственного жилья;

2) обзаведения домашней техникой и мебелью;

3) оплаты обучения будущих детей;

4) средств для отдыха и туристических поездок;

5) создания резерва средств на случай болезни;

6) накопления средств для сохранения привычного уровня

жизни в старости после выхода на пенсию.

Для решения такой сложной задачи, как выбор способа приобретения автомобиля, нужно провести анализ и оценку вариантов решения проблемы и на этой основе спланировать свое финансовое поведение.

Для начала заполним табл. 6.

**Таблица 6. Варианты решения проблемы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Средства достижения цели | | Конечная цель |
| Вариант 1 | Взять кредит на всю стоимость автомобиля | Автомобиль |
| Вариант 2 | Использовать накопленные средства и взять кредит на недостающую сумму |
| Вариант 3 | Накопить и купить машину не в кредит |

Каждый из вариантов имеет свои достоинства и недостатки. Следующий шаг – оценить каждый из вариантов и выбрать наиболее приемлемый для себя. Для наглядности можно заполнить табл. 7.

**Таблица 7. Оценка вариантов решения финансовой проблемы**[[4]](#footnote-4)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | | | |
| Вариант | Сумма  процентов за пользование  кредитом, р. | Сумма  страховки,  р. | Дополни-  тельные  траты | Срок  достижения цели | Влияние  на другие  покупки  (от чего  придётся  отказаться) |
| Вариант 1 | 76 000 | 20 000 | 20 000 | После  оформления всех  документов (сразу) | Ежемесячный  платёж  примерно  22 000 р. |
| Вариант 2 | 640 000 | 100 000 | 100 000 | Придётся  копить  (напри-  мер, 2  года) | 18 600 р. |
| Вариант 3 | 0 | 0  (по желанию) | 0 | Придётся  копить  (напри-  мер, 5 лет) | 7500 р.  каждый  месяц |

Исходя из конкретных условий, необходимо заполнить еще одну таблицу (табл. 8).

Очевидно, что:

– первый вариант будет самым дорогим, но цель при этом достигается быстрее всего;

– третий вариант будет самым дешёвым (если ещё правильно копить деньги), но при этом придётся долго ждать;

– второй вариант достижения цели будет промежуточным: не самым дорогим, не самым дешёвым и не самым быстрым.

Из этих трёх вариантов надо выбрать не первый попавшийся, а тот, который подходит вам больше всего. Допустим, вы выбрали второй вариант. Для его воплощения в жизнь необходимо составить план действий, заполнив такую таблицу:

**Таблица 8. Финансовый план достижения цели**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Что нужно сделать? | Когда  (сроки) | Куда обратиться (организация,  с которой надо  вступить  в отношения) | Конечный  результат |
| 1 | Накопить 20 000 р. | 1 января –  1 марта  2015 г. | Пока хранить на  дебетовой карте  (например, на  зарплатной) | Сумма  50 000 р. |
| 2 | Выбрать наиболее подходящий банк для открытия  вклада и сделать вклад | До  1 марта  2015 г. | Банк, который  выбран для размещения вклада | Заключённый  договор на  пополняемый  вклад |
| 3 | Пополнять свой вклад каждый месяц на 7500 р. | Каждый  месяц  10-го  числа: с  1 марта  2015 г. по  1 марта  2017 г. | Банк, который  выбран для размещения вклада | Накопленная  сумма  200 000 р. |
| 4 | Найти подходящий вари-  ант автомобиля и банка,  который даст кредит | До  1 марта  2017 г. | Банк и автосалон | Название банка  и условия кредита |
| 5 | Заключить кредитный  договор с банком и  договор на покупку автомобиля | 1–10  марта  2017 г. | Банк и автоса-  лон, страховая  компания | Автомобиль +  + кредитный  договор и обязательства выплачивать по  18 600 р. каждый  месяц до  10 марта 2019 г. |

(7, с. 138-141)

1.7.3. Долгосрочный финансовый план сбережений.

На разных этапах семья то сберегает деньги, то тратит их. Важно научиться предвидеть периоды больших затрат и создавать сбережения под них.

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

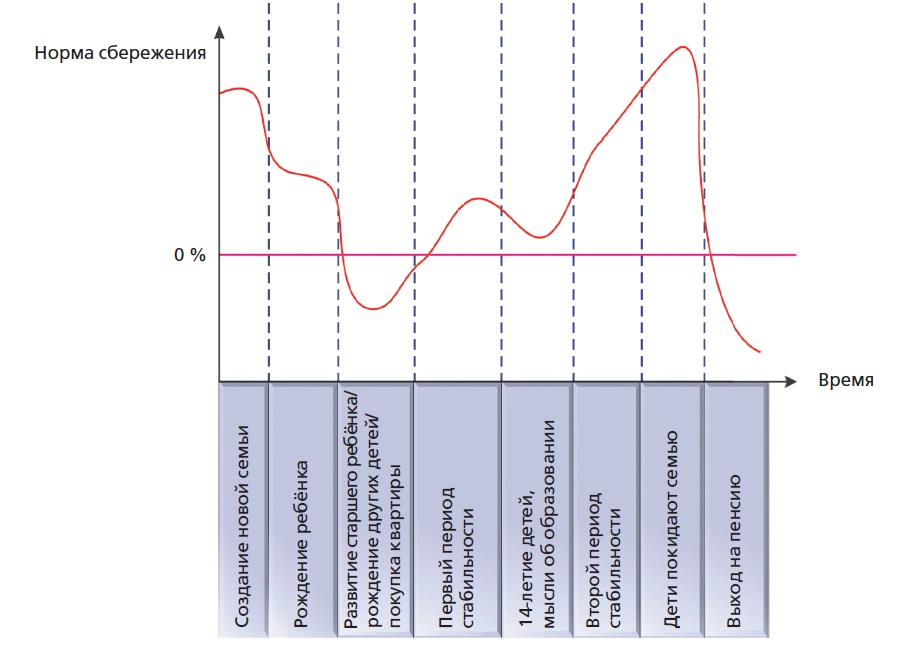
На начальном этапе (рис. 4) норма сбережения должна быть высокой, чтобы обеспечить будущие потребности растущей семьи.

Позже (когда семья разрастется) нередко наступает этап жизни в кредит, когда семья вообще ничего не будет сберегать.

После выплаты кредита норма сбережений постепенно увеличивается, поскольку доходы растут, а расходы почти не меняются.

Когда дети оканчивают школу, норма сбережений может временно упасть (даже до нуля!), но потом снова вырастет и будет расти вплоть до выхода супругов на пенсию.

После этого норма сбережения, естественно, станет отрицательной.



**Рис. 4. Норма сбережения на разных этапах жизни семьи**

(9, с. 68).

1.7.4. Долгосрочное финансовое планирование.

Для осуществления долгосрочного планирования нужно выполнить ряд действий в определённой последовательности:

*1 шаг. Определить приоритеты необходимых расходов и дать их финансовую оценку.*

С этой целью следует:

1. Написать на бумаге (доске, планшете) всё, что вы планируете приобрести в ближайшие 5 (или 10) лет. Конечно, речь идёт только о крупных покупках, на которые необходимы значительные финансовые средства. Это может быть приобретение компьютера, холодильника, автомобиля, драгоценностей, квартиры, земельного участка или дачи, организация большой (или небольшой) свадьбы и др.

2. Проранжировать, т. е. распределить в определённом порядке, желаемые покупки. В результате у вас должен появиться список, в котором на первом месте стоит самое важное, на втором — менее важное и т. д.

3. На основе информации, полученной из Интернета и других источников, записать цену каждого пункта списка и заполнить такую таблицу (табл. 9).

**Таблица 9. Список необходимых расходов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Расходы  (в порядке убывания важности) | Цена на момент планирования, р. |
| 1 | Проведение свадьбы | 150 000 |
| 2 | Собственное жильё | 1 500 000 |
| 3 | Мебель | 100 000 |
| 4 | Автомобиль | 450 000 |

*2 шаг. Определить суммы, которые могут пойти на желаемые покупки.*

С этой целью следует:

1. Спрогнозировать (достаточно пессимистично, т. е. без преувеличения) свои будущие доходы на период планирования (например, 5, 10 или 15 лет).

2. Рассчитать сумму, достаточную для покрытия необходимых текущих расходов (квартплата, питание, лекарства и др.).

3. От своих доходов отнять сумму необходимых расходов.

4. От этого остатка отнять минимум 10% дохода, которые

пойдут на сбережения.

5. Рассчитать, какая сумма останется в вашем распоряжении, и заполнить таблицу для примера (табл. 10).

**Таблица 10. Суммы денежных средств, имеющихся в распоряжении**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья  бюджета | За месяц | За квартал | За год | За пять лет | За  десять лет |
| Совокупные доходы | 50 000 | 150 000 | 600 000 | 3 000 000 | 6 000 000 |
| Необходимые траты | 30 000 | 90 000 | 360 000 | 1 800 000 | 3 600 000 |
| Сумма, направленная на сбережения | 5 000 | 15 000 | 60 000 | 300 000 | 600 000 |
| Остаток, направляемый на крупные покупки | 15 000 | 45 000 | 180 000 | 900 000 | 1 800 000 |

Следует помнить, что при рождении ребёнка необходимые траты увеличатся, а совокупные доходы семьи уменьшатся. Определённую денежную помощь при рождении ребёнка оказывает государство. Если женщина работала, то до достижения ребёнком полутора лет она получает 40% заработной платы (но не более определённой суммы). К тому же при рождении второго ребёнка можно использовать средства материнского капитала (например, на погашение кредита за квартиру).

*3 шаг. Составить долгосрочный финансовый план.*

С этой целью следует:

1. Соотнести сумму, необходимую для покупок, со своими доходами и сбережениями. Так, например, накопить на свадьбу удастся менее чем за год. А вот с квартирой всё намного сложнее. Понятно, что купить её быстро молодой семье без помощи родственников невозможно. Возможен вариант с ипотекой, но тогда сумма покупки существенно возрастёт. Чтобы её рассчитать, необходимо зайти на сайт любого банка и воспользоваться кредитным калькулятором. Лучше всего использовать расчёт по ежемесячному платежу, так как вы знаете, что такой суммой вы точно можете располагать. Например, при ежемесячном платеже 15 тыс. р. на 10 лет вам могут дать кредит на сумму 1 млн. р. Это означает, что нужно накопить 500 тыс. р. для первоначального взноса.

2. Составить план доходов и расходов, например, на 15 лет. При расчётах мы предположили, что уровень цен будет повышаться (из-за инфляции) незначительно, на 5–10 %.

Заполним для примера таблицу.

**Таблица 11. Долгосрочный план**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Год | Годовой доход, р. | Планируемые необходимые расходы, р. | Статья расхода | Сумма, р. | Накопленные сбережения, р. | Примечание |
| 1 | 2015 | 600 000 | 360 000 | Проведение свадьбы | 180 000 | 60 000 |  |
| 2 | 2016 | 640 000 | 390 000 | Накопление на первоначальный взнос | 231 000 | 64 000 |  |
| 3 | 2017 | 685 000 | 415 000 | Накопление на первоначальный взнос | 196 000 | 68 500 | Добавить из сбережений недостающую сумму  74 000 р. и  оформить ипотеку |
| 4 | 2018 | 735 000 | 445 000 | Оплата ипотеки – 1-й год | 180 000  Остаток: 36 500 | 73 500 |  |
| 5 | 2019 | 790 000 | 480 000 | Оплата ипотеки – 2-й год | 180 000  Остаток: 49 000 | 79 000 |  |
| 6 | 2020 | 850 000 | 520 000 | Оплата ипотеки – 3-й год | 180 000  Остаток: 65 000 | 85 000 |  |
| 7 | 2021 | 915 000 | 565 000 | Оплата ипотеки – 4-й год | 180 000  Остаток: 78 500 | 91 500 |  |
| 8 | 2022 | 970 000 | 615 000 | Оплата ипотеки – 5-й год | 180 000  Остаток: 78 000 | 97 000 |  |
| 9 | 2023 | 1 050 000 | 665 000 | Оплата ипотеки – 6-й год | 180 000  Остаток: 100 000 | 105 000 |  |
| 10 | 2024 | 1 100 000 | 725 000 | Оплата ипотеки – 7-й год | 180 000  Остаток: 85 000 | 110 000 |  |
| 11 | 2025 | 1 170 000 | 790 000 | Оплата ипотеки – 8-й год | 180 000  Остаток: 83 000 | 117 000 |  |
| 12 | 2026 | 1 250 000 | 755 000 | Оплата ипотеки – 9-й год | 180 000  Остаток: 190 000 | 125 000 |  |
| 13 | 2027 | 1 320 000 | 820 000 | Оплата ипотеки – 10-й год | 180 000  Остаток: 188 000 | 132 000 |  |
| 14 | 2028 | 1 380 000 | 900 000 | Покупка мебели | 342 000 | 138 000 |  |
| 15 | 2029 | 1 450 000 | 980 000 | Покупка автомобиля: часть сбережений  + накопления за год | 500 000 | 145 000 | Использовать накопления и купить автомобиль |

В данном плане всё представлено как один из вариантов.

Остатки, которые образуются каждый год, можно потратить, к примеру, на покупку мебели и бытовой техники в квартиру, отправить в сбережения или на ежегодный отпуск на курорте. С течением времени этот план, безусловно, должен корректироваться.

Может возникнуть вопрос — а нужен ли вообще этот план, если ситуация меняется и его необходимо корректировать? Ответ тут простой: при наличии плана, отражающего

стратегию, есть что корректировать, приспосабливаясь к меняющимся условиям, а при отсутствии плана человек становится заложником ситуации, которая им управляет!

(7, с. 147-155).

1.8. Место банков в жизни домохозяйств

Банк– это организация, которая собирает временно свободные деньги у тех, кто умеет делать сбережения, и даёт эти деньги за плату во временное пользование тем, кому эти деньги срочно нужны на личные нужды или на расширение бизнеса.

**Коммерческие банки** – это один из элементов банковской системы России, который взаимодействует с фирмами, некоммерческими организациями, а также с домашними хозяйствами, т. е. семьями и отдельными людьми.

Коммерческие банки и другие небанковские кредитные организации оказывают

определённые услуги, за которые взимают плату. Перечислим услуги коммерческого банка, которыми чаще всего пользуются физические лица:

* приём вкладов;
* хранение ценных бумаг, драгоценных металлов и других ценностей;
* выдача кредитов;
* осуществление денежных переводов в разные территориальные образования;
* обмен валют.

Каждый коммерческий банк должен иметь лицензию на ведение банковской деятельности. Это – специальное разрешение Банка России на ведение банковской деятельности в форме официального документа, который удостоверяет право банка проводить указанные в нём банковские и другие операции.

Другой элемент банковской системы России — это **Центральный банк РФ** (ЦБ). Только ЦБ имеет право осуществлять эмиссию (т. е. выпуск денег) в нашем государстве. Именно ЦБ устанавливает правила совершения и учёта банковских операций, выдаёт лицензии коммерческим банкам и осуществляет надзор за всеми кредитными организациями государства. Возглавляет ЦБ председатель, назначаемый Государственной думой РФ по представлению Президента РФ. ЦБ вступает во взаимодействие только с кредитными организациями и не осуществляет никаких операций с фирмами, НКО и домашними хозяйствами. Поэтому ваша семья (а вскоре и вы) может взаимодействовать только с коммерческими банками и, возможно, с другими кредитными организациями.

Прежде чем доверить банку свои сбережения или попросить у него денег в долг (взять кредит), стоит запомнить некоторые истины, которые при таких сделках уберегут вас от беды:

1) ни один банк не может считаться абсолютно безопасным, т. е. стопроцентно гарантирующим возврат по первому требованию всей суммы ваших сбережений. А значит, риск хотя бы частичной потери денег в банке существует всегда и этот риск

надо обязательно учитывать;

2) государство не обязано заботиться о том, чтобы все деньги клиентов всех банков были им возвращены в случае необходимости: оно обычно помогает защитить от потери

лишь часть денег, переданных банку в управление;

3) реальная цель владельцев и сотрудников любого банка вовсе не забота о счастье своих клиентов, а получение большего собственного дохода от оказания банковских услуг. И если увеличить этот доход можно за счёт финансовой неграмотности клиентов, то многие банки такую возможность не упустят.

Но это вовсе не означает, что человек, решивший воспользоваться услугами банка, совершенно беззащитен и может полагаться лишь на собственные финансовые знания и удачу.

Согласно российским законам все отечественные банки вносят определённую плату с каждого принятого ими от вкладчиков рубля в государственное Агентство по страхованию вкладов. И в случае краха банка его вкладчики быстро и полностью получат свои деньги из этого агентства в сумме до 1 400 тыс. р. Для этого надо только подать специальное заявление.

Задачи любого финансово грамотного человека при пользовании услугами банков сводятся к следующему:

1) выбрать надёжный банк, которому можно доверить свои сбережения;

2) выбрать форму хранения сбережений и срок, на который они будут помещены в банк;

3) проследить, чтобы вклад полностью подпадал под страховую защиту государства;

4) внимательно ознакомиться со всеми документами, требующими вашей подписи, и не нарушать принятых на себя обязательств, чтобы избежать финансовых штрафов (это особенно важно при обращении в банк за кредитом).

(7, с. 233-235).

1.8.1. Расчетно-кассовые операции коммерческого банка.

Расчетно-кассовые операции являются основными, базовыми операциями для современных коммерческих банков.

К расчетно-кассовым операциям относятся:

1) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

2) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц;

3) кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

4) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Эти банковские операции осуществляются в рамках расчетно-кассового обслуживания различных категорий клиентов в операционных подразделениях коммерческих банков.

Расчетно-кассовые операции – это ведение счетов юридических и физических лиц и осуществление расчетов по их поручению. Коммерческий банк заинтересован в привлечении клиентов, как юридических, так и физических лиц на расчетно-кассовое обслуживание. Этот интерес вызван тем, что привлеченные средства клиентов, в первую очередь депозиты и остатки на расчетных счетах, формируют ресурсы банка, которые затем он размещает с целью получения максимальной прибыли в интересах своих акционеров.

Остановимся подробнее на ключевых понятиях таких, как «расчёты» и «платежи», которые являются составной частью расчетно-кассовых операций банка.

**Расчеты** – это процесс определения размера обязательства (долга) покупателя перед продавцом или размеров взаимных обязательств сторон сделки, включая урегулирование претензий, возникающих в ходе такого процесса.

Расчеты проводятся исключительно посредством мысленно представляемых денег (заменителей денег) и имеют смысл лишь в том случае, когда они завершаются платежами, то есть когда вслед за ними и на их основе осуществляются платежи.

Типичные примеры расчетов, ведущихся в банках, определение объемов и цен привлекаемых и размещаемых ресурсов, размеров остатков средств на счетах клиентов, налогов, обязательных резервов, дивидендов, начисление процентов и комиссионных и т.д.

**Платежи** логически продолжают процесс расчетов и означают погашение покупателем своего денежного обязательства или погашение участниками сделки своих взаимных денежных обязательств, то есть передачу или перевод денег должником тому, кому он должен в соответствии с расчетами, акт надлежащего выполнения должником своего денежного обязательства, в результате чего он освобождается от долга.

Платежи - операции, непременно денежные, то есть совершаемые только посредством денег. При этом данные операции могут совершаться посредством наличных или безналичных денег, а также комбинированным способом.

**Наличные деньги** – это участвующие в обращении физически располагаемые деньги, имеющиеся в данный момент у данного экономического субъекта.

**Безналичные деньги** – это участвующие в обращении деньги, принадлежащие одному экономическому субъекту, однако физически в данный момент находящиеся у другого экономического субъекта, причем таким образом, что первый все равно может распоряжаться ими как собственным имуществом, отдавая по мере необходимости соответствующие указания второму.

**Основные платежные операции**, проводимые банком:

1) зачисление на счета средств:

* поступивших владельцам счетов от третьих лиц;
* вносимых самими владельцами;
* получаемых от банка (кредиты, проценты и проч.).

2) Списание со счетов средств в случаях:

* выполнения клиентами своих обязательств перед третьими лицами (оплата приобретаемых товаров, работ, услуг);
* выполнения клиентами своих обязательств перед банками, в которых они обслуживаются (возврат кредитов, уплата процентов, комиссионных и др.);
* уплаты клиентами налогов и исполнения других обязательных платежей;
* получения клиентами наличных денег на оплату труда сотрудников и на текущие хозяйственные нужды.

3) Кассовые операции (прием и выдача наличных денег).

4) Ведение собственных счетов в учреждениях Центрального банка и других кредитных организациях.

5) Ведение корреспондентских счетов других кредитных организаций, открытых в данном банке.

Сопутствующие собственно платежным операциям **дополнительные услуги банка**. Среди них можно отметить, в частности, следующие:

* перевод средств клиента с одного его счета на другой;
* конвертация одной валюты в другую; перевод наличных денег в безналичные и наоборот; размен и обмен денег и др.;
* инкассирование денежной выручки клиентов.

В коммерческом банке расчётно-кассовым обслуживанием занимается специализированная структура, которая называется, как правило, Операционным управлением (отделом).

В крупных банках в состав этого подразделения входят:

* **операционные отделы**, непосредственно обслуживающие клиентов, то есть проводящие операции списания и зачисления по счетам клиентов; удерживающие средства в доходы банка согласно тарифам; ведущие картотеки неоплаченных расчетных документов и принимающие другие требования к расчетным счетам; выдающие выписки из лицевых счетов клиентов и т.д.;
* **службы, занимающиеся непосредственно отправкой и приемом платежей** и выписок по корреспондентским счетам банков через корреспондентские сети либо через расчетно-кассовые центры ЦБ РФ;
* **кассовый узел**, осуществляющие все операции с приемом и выдачей наличных денежных средств во взаимодействии с отделами, обслуживающими клиентов.

Таким образом, сущность расчетно-кассовых операций коммерческих банков заключается в оперативном, точном, высокотехнологичном осуществлении расчетов в налично-денежной и безналичной форме в соответствии с действующим банковским законодательством, нормативными документами Банка России и внутрибанковскими правилами и документооборотом конкретного банка.

Основные функции расчетно-кассовых операций заключаются в следующем:

* организации работы по обслуживанию счетов клиентов различных правовых категорий с обеспечением должного уровня сервиса, конфиденциальности, срочности и законности;
* организации безналичных расчетов и налично-денежного обращения по расчетным, текущим, по счетам предприятий и организаций различных форм собственности;
* оказании консультативной помощи клиентам и их партнерам по вопросам, входящим в компетенцию отдела.

1.8.2. Банковский счет как инструмент осуществления расходов бюджета домохозяйств.

Для осуществления любых безналичных операций любая организация или человек должны иметь в банковском учреждении специальный «кошелёк», на который они смогут вносить, переводить или снимать с него денежные средства.

***Счёт в банке*** – это виртуальная ячейка, которую может открыть физическое или юридическое лицо для хранения денег либо же с целью осуществления с ними любых наличных и безналичных операций. Для каждого клиента банк открывает свой отдельный счёт и ведёт на нём учёт всех операций, которые совершает клиент.

В зависимости от принципов использования и типа совершаемых операций, существуют следующие основные виды банковских счетов:

1. Текущий.

2. Карточный.

3. Депозитный (накопительный).

4. Кредитный.

5. Корреспондирующий.

6. Специальный.

Стоит отметить, что иногда эти виды счетов переплетаются в разговорной речи. К примеру, часто, говоря про расчётный счёт в банке, имеют в виду текущий либо карточный, который может быть использован для осуществления расчётов и платежей.

**Текущий счёт**. Используется как физическими, так и юридическими лицами для проведения всевозможных наличных и безналичных расчётов, а также используется для хранения денежных средств. С помощью такого счёта можно осуществлять следующие операции:

* расчёты с поставщиками товаров или услуг;
* осуществление различных платежей (в т. ч. и коммунальных);
* выполнение переводов на другие счета;
* внесение, хранение, снятие денежных средств.

Такие счета не имеют срока действия, снимать либо вкладывать на них деньги можно в любое время. Вследствие этого их ещё называют «вклады до востребования». За открытие такого счёта придётся внести одноразовую плату либо минимальную сумму неснижаемого остатка. В отношении юридических лиц данный вид счетов остаётся актуальным до сих пор, в то время как для операций, которые осуществляются физическими лицами, он уже не столь востребован за счёт его вытеснения карточными счетами.

**Карточный счёт**. Основным преимуществом перед предыдущим видом, у карточного счёта является наличие пластиковой карты. Она, по сути, является круглосуточным ключом, с помощью которого можно осуществлять операции со своими деньгами, размещёнными в банке. Кроме осуществления тех же операций, которые доступны клиентам при наличии текущих счетов, имеющим пластиковую карту открывается много дополнительных услуг. К примеру, этот счёт может совмещать в себе и кредитный лимит, и накопительные функции.

Стоимость обслуживания карточных счетов сильно зависит от уровня карты: мгновенная, стандартная, золотая, платиновая или премиум-класса. Каждая из них имеет свой набор опций и дополнительных возможностей – чем выше уровень карты, тем больше возможностей открывается перед её владельцем. Но за большое количество дополнительных услуг придётся платить более высокую цену. Так, в среднем обслуживание карты стандартного класса обходится её владельцу около 500-800 рублей в год. В то время как карточный счёт премиум-класса стоит около 10 000 рублей в год. Такой вид услуг постепенно полностью замещает ведение обычных текущих счетов. Ведь для того чтобы осуществить какую-либо операцию по карточному счёту, нет необходимости обращаться в отделение банка и стоять в очередях – всё можно сделать либо через интернет, либо через боксы самообслуживания и банкоматы. При этом с помощью карточки можно производить расчёты или осуществлять операции в любое время, независимо от расписания работы банка.

**Депозитный счёт**. Является банковским продуктом, предназначенным для размещения больших сумм денежных средств на длительные сроки. За то, что клиенты размещают деньги на таких счетах, банки платят им определённые проценты. Они являются отличным способом сохранить свой капитал от инфляции. Такой счёт могут открывать как физические лица, так и юридические. Для компаний, организаций и предприятий процентные ставки незначительно меньше, чем для обычных людей. Это связано с размером вложений, которые они могут сделать. К примеру, средний процент по депозитам для физических лиц по состоянию на сегодняшний момент находится на уровне 6-10% годовых, а для юридических лиц – 7-9%, если вклад в рублях.

**Разные виды накопительных счетов**. Накопительный счёт имеет достаточно много разновидностей. Его можно открывать как в рублях, так и в других валютах, к примеру, в долларах США или евро. Депозиты существуют с пополнением или без наличия такой возможности. По сроку действия могут быть бессрочными и срочными. Но, даже открывая депозитный счёт на определённый срок, он может включать в себя возможность автоматической пролонгации, что фактически делает его бессрочными. Некоторые из них подразумевают ежемесячную выплату процентов, другие – только в конце срока. Самыми выгодными являются те виды, которые включают в себя ежемесячную капитализацию, что означает увеличение суммы депозита на уровень выплаченного депозитного вознаграждения. Таким образом, уже на второй месяц вы получите большее количество начислений, чем было в предыдущем, не вкладывая новых средств.

Некоторые называют депозитом накопительный счёт. Это не является ошибкой, так как они являются словами синонимами. Все условия, которые могут включать эти виды банковских счетов, влияют на уровень процентных ставок, которые характеризуют заинтересованность банков в тех или иных видах вкладов.

**Кредитный счёт**. Кредитный счёт является средством для выдачи клиенту кредитных денежных средств, а также местом сбора ежемесячных платежей. То есть изначально его открывают, чтобы на него начислить тело кредита. После выдачи денег заёмщику банк начинает принимать кредитные платежи на этот же счёт для удобства ведения учёта выполненных обязательств. После того как клиент выплатит и тело, и проценты, банк просто закрывает данный счёт вместе с кредитным договором. В последнее время всё большее количество банков изменили такую схему кредитования и чаще используют более универсальный вариант, применяя для таких нужд карточные счета.

Часть вторая.

Сбережения семьи. Услуги банковских организаций

2.1. Основные понятия

**Сбережения** – это часть дохода домохозяйств после уплаты налогов, которая не расходуется на приобретение потребительских товаров.

**Финансовая организация** – это специальная организация, которая на основании государственного разрешения (его называют лицензией) предоставляет различного рода услуги, связанные с использованием и перемещением денежных средств от одного

клиента к другому. (7, с. 112)

**Банк** – кредитная организация, которая занимается финансовым посредничеством: привлекает временно свободные денежные средства у тех, у кого они есть, и размещает их между теми, у кого этих средств нет. (3, с. 20)

**Банк коммерческий (Коммерческий банк)** – это особая кредитная организация, которая функционирует на основании лицензии, выданной Центральным банком, и осуществляет банковские операции, перечисленные в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности». (3, с. 8)

**Банк Центральный (Центральный банк)** – это государственный орган управления денежно-кредитной сферой государства, целью которого является регулирование темпов экономического роста, инфляции и валютного курса. (3, с. 8.)

**Банковский вклад** (deposit) – денежный депозит на счёте в банке. (6, с. 24)

**Депозит** (deposit) – это любые активы – деньги, драгоценные металлы, ценные бумаги и пр., – размещённые в банке на хранение. (6, с. 23)

**Банковский вклад до востребования** (*demand deposit*) – счёт, используемый для текущих платежей и расчётов. (6, с. 27)

**Банковский вклад срочный** (*time deposit*) – счёт, который блокируется банками на определённый срок и снятие денег по которому ранее этого срока ограничивается или ведёт к штрафным санкциям. (6, с. 27)

**Банковский вклад сберегательный (Сберегательный вклад)** – это деньги, которые банк принимает у вас на хранение на заранее оговоренный срок и по истечении срока обязуется вернуть вместе с процентным доходом. (9, с. 92)

**Инфляция** – процесс обесценивания денег, который сопровождается, как правило, ростом цен на товары и услуги. (3, с. 21)

**Инфляции темп (Темп инфляции)** – усреднённое изменение цен на все продукты и услуги в экономике, выраженное в процентах. (9, с. 91)

**Процент** (*interest*) – доход собственника капитала за предоставляемое право его временного использования. (6, с. 37)

**Процентный доход** – это плата банка за право пользоваться вашими деньгами до истечения срока вклада. Ставка процента всегда зафиксирована в договоре заранее. (9, с. 93)

**Процентная ставка** (*interest rate*) – сумма в процентах от суммы вклада, которые банк обязуется выплатить вкладчику. (6, с. 38)

**Номинальный процент** (*nominal interest rate*) - ставка процента по депозитам и кредитам, указанная на сайте банка. Например, 7 % годовых по депозитам и 15 % годовых по кредитам. (6, с. 39)

**Реальный процент** (*real interest rate*) – разность между номинальным процентом и ожидаемой инфляцией. Например, если номинальный процент по вкладу составляет 7 %, а ожидается инфляция 5 %, то реальный процент приблизительно равен 7 – 5 = 2 %. (6, с. 39)

**Доход по вкладу** (*income on deposit*) – сумма в рублях от суммы вклада, которую банк обязуется выплатить вкладчику. (6, с. 38)

**Простой процент** (*simple interest*) – исчисление процента, при котором наращивание применяется только к начальной сумме депозита. (6, с. 42)

**Сложный процент** (*compound interest*) – исчисление процента, при котором наращивание, применяется к предыдущей сумме. (6, с. 42)

**Капитализация процентов** (*interest capitalization*) – причисление процентов к сумме вклада, позволяющее в дальнейшем начислять проценты на проценты. (6, с. 44)

**Отложенный спрос** – это накопление суммы, необходимой для осуществления крупных затрат, таких как покупка дома, автомобиля, оплата образования и т.п.

2.2. Сбережения

**Сбережения** – это часть дохода домохозяйств после уплаты налогов, которая не расходуется на приобретение потребительских товаров. Сбережения – это временно отложенное потребление, воздержание от затрат. Определяющим фактором сбережения является уровень дохода домохозяйств. Но доход является не единственным фактором, воздействующим на сбережения.

2.2.1. Мотивы сбережений***.***

Выделяют четыре наиболее распространенных мотива сбережений населения:

1) обеспечение старости;

2) предосторожность;

3) накопление с целью завещания;

4) отложенный спрос.

**Обеспечение старости** многими рассматривается как основной мотив сбережений. Распределение сбережений и потребления в течение времени зависит от различных факторов, среди которых наиболее важными являются: рыночная ставка процента, степень склонности индивидуума к риску, индивидуальная шкала полезностей разновременных доходов, эффективность функционирования рынка капиталов. Кроме этого, на решение о сбережениях влияют ожидаемая продолжительность жизни и время выхода на пенсию.

**Сбережения с целью предосторожности** связаны с ощущением индивидуумом неопределенности относительно размеров получаемых доходов и точной даты смерти. Поскольку человеку не известно точно, на какой период времени рассчитывать, он создает определенный «запас» сбережений, поскольку наличие «неиспользованного запаса» в момент смерти для него более предпочтительно, чем «перерасход» сбережений до наступления такого момента.

**Накопление** **с целью завещания** объясняется мотивом передачи богатства последующим поколениям.

**Отложенный спрос** так же является мотивом сбережений. Отложенный спрос – это накопление суммы, необходимой для осуществления крупных затрат, таких как покупка дома, автомобиля, оплата образования и т.п. Накопление сбережений для этих целей носит временный характер и связано с необходимостью синхронизации моментов получения доходов и их потребления.

2.2.2. Финансовая подушка безопасности (ФПБ).

ФПБ – это сумма, которую любому человеку стоит всегда иметь под рукой. И даже если эти деньги положены в банк, то лучше, если они будут находиться на текущем счёте, с которого снять деньги можно в любой момент.

Размер «финансовой подушки безопасности» должен быть равен вашему заработку за 3, а лучше за 6 месяцев. Его задача – спасти от безденежья при потере работы (прожить на пособие по безработице не удастся) или продолжительной болезни (травме).

(7, с. 133-134).

2.2.3. Критерии сбережений и их привлекательность.

При выборе из имеющихся средств сбережений обращают внимание на целый ряд критериев. Значение каждого из них будет изменяться в зависимости от намерений и возможностей лица, собирающегося сберегать деньги.

**Безопасность.** Основным критерием (требованием), как правило, является безопасность денег, отложенных для сбережения. Владельцы денег хотят быть уверенными в том, что смогут в определенный момент в будущем получить свои средства назад. Тем самым инвестиции, допускающие реальную возможность потери капитала, будут менее привлекательны по сравнению с теми, которые предполагают безопасное вложение средств.

**Ликвидность.** Другим важным критерием является легкость, с которой сбережения могут быть переведены в наличные с тем, чтобы получить деньги, которые можно тратить. Этот аспект также связан с нормой дохода. Вообще, чем дольше период, в течение которого деньги «связаны», тем лучше предлагаемая по ним ставка дохода. Владельцы сбережений могут предпочесть хранить часть своих денег в сравнительно ликвидной форме для оплаты непредвиденных расходов, а другую часть инвестировать на более длительный срок. Сумма, сберегаемая в ликвидной форме, будет изменяться в зависимости от индивидуальных потребностей владельца сбережений.

2.2.4. Виды сбережений.

Все сбережения можно разделить на 4 вида, в зависимости от цели использования:

1. На текущие нужды.

2. Для крупных покупок.

3. На непредвиденный случай или старость.

4. На инвестиции.

**Текущие сбережения**.   Они образуются в силу постепенного расходования текущего дохода. Текущие сбережения краткосрочны и аккумулируются в высоколиквидных формах: на текущих счетах в банках (в основном счета «до востребования»).

**Сбережения на покупку товаров длительного пользования**. Они образуются, когда стоимость планируемой покупки превышает текущий доход. Эти сбережения среднесрочные (от 1 до 5 лет) и менее ликвидны по сравнению с текущими сбережениями. Они аккумулируются в основном на сберегательных (срочных) счетах в банках или заменяются потребительским кредитом.

**Сбережения на непредвиденный случай и старость**. Использование этих сбережений предполагает наступление особого случая: болезнь, потеря трудоспособности, старость. Данные сбережения долгосрочны и низко ликвидны. Аккумулируются страховыми компаниями и пенсионными фондами.

**Инвестиционные сбережения**. Это особый вид сбережений, не предназначенный на потребительские нужды. Главная цель – инвестиции в приносящие доход активы. Размер инвестиционных сбережений зависит от: общего уровня жизни общества; уровня доходов отдельных граждан. По срокам инвестиционные сбережения могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными. Цель инвесторов  – сохранить и приумножить свои средства. Деньги должны работать! И поэтому «сберегатели» капитала ищут способы для инвестирования свободных денежных средств в активы, приносящие доход.

2.2.5. Стратегия увеличения накоплений.

У всех домохозяйств разные приоритеты и потребности в накоплениях. Одно дело, если вы хотите получать дополнительный доход, здесь поможет стратегия получения дохода. И другое дело, если вы хотите реализовать конкретные финансовые цели: загородный дом, обучение ребенка за границей, накопления на пенсию. Для таких целей полезно разработать правильную стратегию увеличения накоплений.

**Стратегия увеличения накоплений** – система правил и приемов, которая помогает копить быстрее и эффективнее. Она поможет все просчитать и систематизировать, чтобы добиться финансовых целей.

**Правила.** Правила в стратегии касаются факторов, которые помогают или мешают увеличивать накопления. Мешают риски и инфляция, а помогают время и доходность. Поэтому действие вредных факторов мы сокращаем, а полезных – увеличиваем. А теперь подробнее о каждом.

*Инфляция.*Иногда, пока вы копите случается так, что счет за год увеличился, а количество товаров, которые можно купить на эти деньги осталось прежним. По этой причине используйте ***первое правило стратегии: Годовой доход инструмента накопления должен превышать фактический уровень инфляции.*** В противном случае вы рискуете не только не увеличить, но даже потерять часть накоплений.

*Риски.* Накопление – долгосрочный процесс. Когда мы говорим о стратегии увеличения накоплений, речь идет о периоде 20-30 лет. Для такого долгого периода важно подбирать надежный инструмент для накоплений. Представьте, что вы копите уже 20 лет и имеете внушительный капитал, но внезапно у вашего банка отбирают лицензию, а ваши накопления в восемь раз превышают максимальную сумму страхования вкладов.

Самый простой способ избежать этого – разделить накопления на несколько частей и распределить по разным инструментам. Этот прием называется диверсификацией рисков. Например, часть денег вы вкладываете в акции, другую – в облигации, на третью – покупаете валюту. Даже если доход кажется привлекательным, а его надежность кажется очевидной – продолжайте ***придерживаться второго правила: Диверсифицируйте риски****.*

*Время.* Деньги и время – понятия неразделимые. Важно не «сколько», а «сколько и когда». Наша задача – заставить время работать на нас. Для этого сформулируем ***третье правило стратегии увеличения накоплений: Всегда реинвестируйте доход***.

Реинвестировать доход – это значит повторно вкладывать доход, который вы получаете от первоначального актива. Например, вы получили прибыль от продажи акций, и эту прибыль не тратите, а снова вкладываете в акции. То же самое с процентом годовых на депозите, дивидендами по акциям и купонными выплатами по облигациям – деньги должны вернуться в оборот. По этой же причине не забывайте регулярно вносить средства в пользу накоплений. Даже небольшие, но ежемесячные взносы помогут быстрее приблизиться к намеченной цели, чем более крупные, но редкие вливания.

Представим, что мы открываем депозит на 10 лет под 12% годовых с ежемесячной капитализацией и начальной суммой в 100 000 рублей. В одном случае будем пополнять депозит каждый месяц по 5000 рублей, а в другом раз в год на 60 000 рублей. Через 10 лет разница в накопленных процентах составит 62 516 рублей, или 8,5% от накопленных процентов за это время. В случае б**о**льших взносов и сроков разница будет более существенной.

*Доходность.*В мире инвестиций существует ***еще одно правило: Чем вы моложе, тем более доходный инструмент инвестирования используете****.*Когда вы в начале пути сумма на счете невелика, значит и цена ошибки небольшая. Если доходность будет невысокая, копить придется долго. Тогда лучше использовать более доходные и высоко рисковые инструменты. Терять вам особо нечего, но прибыль заработаете больше и быстрее.

Но со временем и по мере увеличения вашего капитала высоко рисковым и более доходным активам придется уступить место более надежным и менее доходным. Чтобы не только копить, но и сохранять имеющееся.

**Инструменты.** Правила вы изучили. Следующая часть стратегии – инструменты.

Рыночная экономика дала возможность увеличивать капитал без активного вмешательства. Специальные компании готовы принять ваши деньги, чтобы сделать из них еще больше денег. Но для стратегии увеличения накоплений подходят не все. В основном это облигации федерального займа, некоторые акции, фонды и банковские депозиты.

*Облигации федерального займа.*Из наименее рисковых инструментов накопления ОФЗ считаются самыми безопасными. Единственный риск, который лишит вас денег – это дефолт государства. Отсюда формируется доходность этого инструмента. Чем ближе государство к экономическому краху, тем выше доходность по облигациям. Это мы наблюдали в декабре 2014-го, когда нефть и рубль дешевели.

Доходность по российским ОФЗ составляла 16-17%. После укрепления рубля доходность снизилась до 11-12%. То есть их доходность не превышает среднюю доходность от депозита в банке.

*Акции.*Это инструмент с более высокой доходностью, но и с повышенными рисками. Акции не всех компаний подходят в качестве долгосрочной инвестиции. У некоторых акций цена меняется постоянно в большом диапазоне. Минус акций в том, что они не обещают конкретной доходности в отличии от облигаций и банковского депозита. Но, если вы нацелены на более высокую доходность, акции подойдут лучше.

*Банковский депозит.*Инструмент, который доставит минимум хлопот. Но это в теории, на практике, за 2014 год ЦБ отозвал лицензии у 81 банка. В основном это не очень крупные и не очень надежные банки. Но чем надежней банк, тем ниже в нем годовой процент по депозиту.

Физические лица пользуются государственной системой страхования вкладов, по которой вкладчики получают обратно 1,4 млн рублей, если банк лишился лицензии. В случае неприятностей у банка государство возместит потери. Но если вы нацелены на долгосрочные и крупные накопления, потери будут в разы больше.

*Биржевые инвестиционные фонды.*Такие фонды – альтернатива банковскому депозиту. Особенно если речь идет о валютных вкладах. Инвестируют в такие фонды на Московской Бирже как в обычные акции. Бумаги хранятся в таком же надежном депозитарии.

2.3. Банки

**Банк** (от итальянского *banco)* – [скамья](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%B0%D0%BC%D1%8C%D1%8F), [лавка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0_(%D0%BC%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D1%8C)), [стол](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%BE%D0%BB), на которых [менялы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D1%8F%D0%BB%D0%B0) раскладывали монеты) – это [финансово-кредитная организация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE-%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F), производящая разнообразные виды операций с [деньгами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8) и [ценными бумагами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0) и оказывающая финансовые услуги правительству, юридическим и физическим лицам.

2.3.1. История банковского дела***.***

[Ростовщики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%89%D0%B8%D0%BA), предоставлявшие деньги взаймы под [проценты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B4%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4), появились в глубокой **древности**. Банковское дело существовало ещё в [Вавилоне](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F) в VIII веке до н. э. Вавилонским купцам был даже известен [банковский билет](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D0%B5%D1%82), называвшийся гуду (*hudu*) и имевший обращение наравне с золотом.

В [Древней Греции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D1%8F%D1%8F_%D0%93%D1%80%D0%B5%D1%86%D0%B8%D1%8F) трапезиты (*τραπεζίται*, от *τράπεζα*  - стол) принимали на хранение вклады с целью производить платежи за счёт вкладчиков. Им давали на хранение также ценные документы, договоры, спорные суммы. Греческие банкиры отдавали вверенные им капиталы взаймы под залог движимости, рабов, домов и земель. Серьёзными конкурентами частных банкиров при этом были древнегреческие храмы, которые давали из своих храмовых сокровищ взаймы большие суммы, как частным лицам, так и на общественные предприятия. Неприкосновенность храмовых сокровищниц позволяла им привлекать значительные вклады от частных лиц, правителей и городов.

Во времена [Птолемеев](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%B8), во II веке до н. э. в Фивах существовали «царские банки», управляемые трапезитами, в которые стекались разные государственные сборы, доходы с государственных фабрик и которые за счёт государства производили различные платежи, например, выдачу жалованья солдатам.

В [Древнем Риме](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%A0%D0%B8%D0%BC) банкиры назывались менсариями (*mensarii*) и аргентариями (*аrgentarii*). *Mensarii*, или *mensalarii* — это [калька](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D0%B0_(%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B2%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0)) с греческого слова *τραπεζίται*. Аргентарии принимали вклады, давали кредиты, через них можно было перевести деньги в другой город.

**В**[**Средние века**](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B2%D0%B5%D0%BA%D0%B0) из-за разнообразия местных монетных систем был развит промысел [менял](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D1%8F%D0%BB%D0%B0). Затем им начали давать на хранение денежные капиталы и поручалось производство платежей. Лавки менял располагались на рыночных площадях, где у стола, покрытого зелёным сукном, они вели свою торговлю. Менялы в [Италии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%8F) постепенно стали называться банкирами, *banchiere* (от [итал.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *banco* — стол, прилавок). Производство платежей путём списывания в книгах банкиров со счёта одних на счёт других оказалось наилучшим способом платежа, устраняющим все неудобства перевозки, оценки, подсчёта разнообразной монеты. Банковским делом занимались преимущественно [итальянцы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BD%D1%86%D1%8B) и [евреи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%B5%D0%B8).

Однако [римские папы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BF%D0%B0_%D0%A0%D0%B8%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9) неоднократно грозили строгими карами лицам, дающим ссуды под проценты, и освобождали должников от их обязательств перед кредиторами. В 1179 году на [Третьем Латеранском соборе](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%B9_%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%80) папа [Александр III](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%80_III_(%D0%BF%D0%B0%D0%BF%D0%B0_%D1%80%D0%B8%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9)) объявил, что виновные во взимании процентов должны быть лишены причастия и христианского погребения. Короли, побуждаемые страхом папских угроз и, стремясь присвоить себе богатства банкиров, изгоняли их из пределов своих владений. Так, из [Франции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F) итальянские банкиры были изгнаны [Людовиком Святым](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BA_%D0%A1%D0%B2%D1%8F%D1%82%D0%BE%D0%B9) и [Филиппом Красивым](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%BF_IV_(%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C_%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B8)) (1291 год), а из [Англии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%8F) итальянцы-банкиры были изгнаны [Генрихом III](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BD%D1%80%D0%B8%D1%85_III_(%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C_%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B8)) (1240 год), но затем были вновь допущены в страну в 1250 году по настоянию папы, нуждавшегося в деньгах и желавшего расположить к себе банкиров. Иногда изгнанные банкиры покупали себе право вернуться, и их преследование стало для правителей выгодным источником дохода.

С деятельностью отдельных банкиров конкурировали так называемые montes pietatis ([итал.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *monte di pietа*, [фр.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D1%83%D0%B7%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *mont de piété*) – особые банки, созданные в разных итальянских городах для предоставления дешёвых мелких кредитов нуждающимся. Они взимали проценты по ссудам только для покрытия своих издержек, и их капитал образовывался из частных или общественных пожертвований. Первое такое учреждение возникло в [Орвието](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D0%B2%D0%B8%D0%B5%D1%82%D0%BE" \o "Орвието) (1463 год), второе – в [Перудже](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B6%D0%B0" \o "Перуджа) (1467 год)[[3]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA#cite_note-.D0.AD.D0.A1.D0.91.D0.95-3).

Сенат [Венецианской республики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0) в 1584 году издал декрет об учреждении общественного банка под названием *Вanco della Piaza de Rialto*. Банковское дело было объявлено монополией республики и частным лицам воспрещалось им заниматься, но вскоре этот запрет был снят.

В [Генуе](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BD%D1%83%D1%8D%D0%B7%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0) кредиторы, давшие кредит правительству Генуэзской республики в связи с войной с [Алжиром](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D0%B6%D0%B8%D1%80) и [Тунисом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%83%D0%BD%D0%B8%D1%81) (относится к 1148 году), составили товарищество, которому республика передала сбор некоторых налогов для обеспечения процентов и погашения займа. Затем этот способ повторялся при следующих займах; таким образом, возникло множество товариществ, называвшихся *compère*, или *scritte*, капитал которых составлялся из паев (*luogo*). В 1250 году все эти товарищества были соединены в одно *compère de capitolo*. Однако вскоре для заключения новых займов открыты новые товарищества. В 1407 году все товарищества снова были объединены в одно, названное *[Compère di San Giorgio](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%A1%D0%B0%D0%BD-%D0%94%D0%B6%D0%BE%D1%80%D0%B4%D0%B6%D0%BE" \o "Банк Сан-Джорджо)* в честь [Святого Георгия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B8%D0%B9_%D0%9F%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B5%D1%86), покровителя города. Ему разрешили принимать частные вклады, и оно просуществовало до 1805 года.

**Новое время.** В 1609 году городскими властями [Амстердама](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B4%D0%B0%D0%BC) был основан Амстердамский банк. Он установил неизменную счётную единицу, представлявшую стоимость определённого количества серебра, равнявшуюся 211,91 [асам](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%81_(%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B0_%D0%B2%D0%B5%D1%81%D0%B0)) чистого серебра и называвшуюся «банковский флорин» - банк принимал во вклады различные монеты, но счёт вёлся только в банковских флоринах. Этот банк просуществовал до 1795 года.

Англичанин Вильям Петерсон, исходя из тщательно скрываемого от всех факта, что в Амстердамском банке находилась в наличности лишь около четверти всех вверенных ему вкладов, пришёл к мысли, что вовсе не требуется полного покрытия звонкой монетой всех обязательств, выпускаемых банком. Он предложил проект [Банка Англии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B8), основной капитал которого помещался бы в государственных процентных бумагах, служащих обеспечением его кредитных операций. В 1694 году английское правительство, находясь в затруднительном финансовом положении, приняло этот проект. Банк Англии был создан в форме [акционерного общества](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE).

**Современное положение.** Эволюция финансов и банковской системы привела к повсеместному распространению [безналичных расчётов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%87%D1%91%D1%82%D1%8B), что существенно изменило характер банковских операций. Деньгами стали не только наличность, но и долги банка перед клиентами, как в форме учётных записей на счетах клиентов, так и в форме банковских расписок – [банкнот](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BD%D0%BE%D1%82%D0%B0).

Выдавая кредит, банки могут создавать новые деньги. По сути, при безналичных платежах в качестве денег банк передаёт заёмщику своё обязательство заплатить – заёмщик становится должником банка, а банк является должником заёмщика. Суммарный баланс не нарушается, но банковские долги выполняют роль денег и мы оплачиваем ими свои обязательства.

2.3.2. Управление банком***.***

Высшим органом управления банка является [собрание акционеров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B2) (участников). Ему подотчётны [совет директоров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82_%D0%B4%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2) банка и [ревизионная комиссия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F). Совет директоров банка:

* определяет общие направления развития банка,
* рассматривает планы деятельности банка,
* открывает и закрывает филиалы банка.

[Исполнительным органом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD_%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0) управления, непосредственно руководящим деятельностью банка, является правление банка, в состав которого обычно входят представители наиболее крупных [акционеров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B)) (участников) банка.

2.3.3. Виды банков***.***

Различают:

* [центральные банки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA), осуществляющие государственное регулирование банковской сферы и [денежную эмиссию](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F);
* [коммерческие банки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA), осуществляющие расчётно-кассовое обслуживание, [депозитные](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4) и [кредитные](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82) операции:
* [универсальные банки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA), осуществляющие все основные виды банковских операций;
* [специализированные банки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA), специализирующиеся на одной или нескольких [банковских операциях](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8);
* [сберегательные банки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8), специализирующиеся на привлечении средств населения;
* [инвестиционные банки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA), специализирующиеся на [инвестициях](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8), чаще всего в [ценные бумаги](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B8).

**Коммерческий банк** – это юридическое лицо, которое:

* создано в целях извлечения [прибыли](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C);
* имеет право осуществлять [банковские операции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8);
* имеет *исключительное* право на привлечение денежных средств юридических и [физических лиц](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%BE) с целью их последующего размещения от своего имени; а также на открытие и ведение [банковских счетов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D1%87%D1%91%D1%82) юридических и физических лиц;
* действует на основании специального разрешения ([лицензии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B8%D1%8F)) полномочных государственных органов (в [России](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F) – Центрального [банка России](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8));
* не имеет права осуществлять [производственную](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), [торговую](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F), [страховую](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5) деятельность.

2.3.4. Функции банков***.***

Исторически первой функцией банков было безопасное **хранение денег клиентов**. Так как у банка есть много клиентов, которые хранят в нем свои деньги, то банк становится способен **переводить деньги** от одного из них другому путём изменения записей в банковских счетах ([безналичные расчеты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%D1%8B)). Безналичные расчеты возможны и между клиентами различных банков благодаря системе [корреспондентских счетов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82). Банки **выдают**[**кредиты**](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82).

Существенные особенности банковской деятельности (отличающие её от производственной, торговой и др.):

* Преобладание в [ресурсах](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B) банков привлечённых и заёмных средств, влекущее за собой повышенную ответственность перед кредиторами и вкладчиками.
* Чрезвычайная подвижность и изменчивость параметров [финансовых рынков](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA), вызываемая не только [экономическими](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0), но и [политическими](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0), социальными и иными причинами.
* Необходимость постоянной и одновременной работы с клиентами, представляющими различные сферы и отрасли хозяйствования, имеющими противоречивые интересы и цели.
* Нематериальный характер банковских продуктов (услуг) и необходимость участия практически всех подразделений банка в производстве каждого такого продукта.

2.3.5. Ресурсы и активы банка***.***

Как уже было сказано, основной деятельностью коммерческого банка является привлечение свободных [денежных средств](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8) юридических и физических лиц и размещение их от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. Таким образом, [ресурсы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D1%8B) коммерческого банка – неотъемлемое условие осуществления [банковских операций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8).

**Ресурсы банка:**

*Собственный капитал* (имеет безвозвратный характер) – главное средство защиты, позволяющее вкладчикам и кредиторам получить возмещение потерь в случае потери [ликвидности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D0%BA%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) банка:

* [уставный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB),
* фонды, образованные за счёт прибыли прошлых лет,
* [эмиссионный доход](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) (положительная разница между ценой акций банка и их номинальной стоимостью).

*Привлечённые средства*:

* [депозиты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%82) клиентов — юридических и физических лиц,
* [межбанковские кредиты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82),
* [облигации](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) и [векселя](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C) банка.

[**Активы** коммерческого банка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D1%8B_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0) – это объекты [бухгалтерского баланса](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81), отражающие размещение и использование ресурсов банка. Активы группируются:

* по назначению,
* по [ликвидности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D0%BA%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C),
* по степени [риска](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA),
* по срокам размещения,
* по субъектам.

**По назначению активы** делятся:

*Кассовые активы*:

* [наличные денежные средства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8) в кассе,
* [драгоценные металлы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BB%D1%8B) и [камни](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%80%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BA%D0%B0%D0%BC%D0%BD%D0%B8),
* [корреспондентские счета](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D1%87%D1%91%D1%82) в [центральном банке](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA) и других банках,
* средства, перечисленные в [фонд обязательных резервов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%BE%D0%B1%D1%8F%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%BE%D0%B2) центрального банка.

*Размещённые активы* (работающие; доходные; оборотные; рисковые активы):

* [кредиты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82), выданные юридическим и физическим лицам,
* межбанковские кредиты, выданные,
* краткосрочные вложения в [ценные бумаги](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0).

*Инвестиционные активы*:

* [акции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B)), приобретённые для [инвестирования](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8),
* средства, внесённые в [уставные капиталы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) юридических лиц,
* вклады в дочерние банки.

*Капитализованные активы* (внеоборотные), то есть [имущество](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) банка.

*Прочие активы* ([дебиторская задолженность](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B7%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C), [транзитные счета](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B7%D0%B8%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D1%87%D1%91%D1%82&action=edit&redlink=1) и т. п.)

2.3.6. Доходы и расходы коммерческого банка***.***

Считается, что основным источником доходов банка является доход, получаемый от разницы между процентами по вкладам в банке ([депозитам](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%82)) и процентами по [кредитам](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82).

**Доходы банка**:

*Процентные доходы*:

* [проценты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0), полученные по [кредитам](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82),
* проценты, полученные от операций с [ценными бумагами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0).
* комиссионное вознаграждение за расчётно-кассовое обслуживание и предоставление услуг банка

*Непроцентные доходы*:

* доходы от операций с [иностранной валютой](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0),
* непроцентные доходы от операций с ценными бумагами,
* комиссионное вознаграждение за оказанные услуги ([расчётные операции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D1%81%D1%87%D1%91%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8), сдача в [аренду](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0) банковских [сейфов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B9%D1%84), выдача [банковских гарантий](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%8F) и др.),
* доходы, полученные от долевого участия в деятельности юридических лиц,
* другие непроцентные доходы.

**Расходы банка.**

Каждая коммерческая организация имеет как доходы, так и расходы, банки не являются исключением. Расходы банка можно разделить на:

* обязательства перед вкладчиками по процентам;
* налоги;
* расходы на текущую деятельность и развитие;
* расходы на выплату бонусов и дивидендов;
* расходы на создание [резервов на возможные потери](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A0%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8B_%D0%BD%D0%B0_%D0%B2%D0%BE%D0%B7%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8&action=edit&redlink=1).

Использование на нужды банка денег вкладчиков можно рассматривать как взятие банком кредита у этих вкладчиков. Систематическое использование подобного кредита ведёт к увеличению внутреннего долга банка, и может приводить к [дефолту](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%84%D0%BE%D0%BB%D1%82) кредитной организации.

2.3.7. Банковские операции***.***

Банковские операции делятся на пассивные и активные.

**Пассивными** называются операции, посредством которых банки образуют ресурсы денежного капитала, **активными** – операции, посредством которых они используют эти ресурсы с целью извлечения прибыли.

К банковским операциям относятся:

* привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады и депозиты (до востребования и на определённый срок);
* размещение привлечённых средств от своего имени и за свой счёт;
* открытие и ведение [банковских счетов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82) физических и юридических лиц;
* осуществление расчётов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
* [инкассация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%BA%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) денежных средств, [векселей](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C), платёжных и расчётных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
* купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной форме;
* привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
* выдача [банковских гарантий](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%8F);
* осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Коммерческие банки, кроме перечисленных, вправе осуществлять следующие операции:

* выдачу [поручительств](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%83%D1%87%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
* приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
* [доверительное управление](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5) денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
* осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями;
* предоставление в [аренду](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0) физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
* [лизинговые операции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3);
* оказание консультационных и информационных услуг.

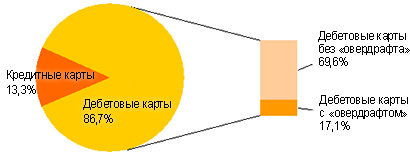
2.4. Банковские пластиковые карты

Бурное развитие информационных технологий неизменно сказывается и на банковской сфере: расчеты наличными деньгами все больше замещаются операциями по пластиковым картам. При этом, по мнению специалистов, объем использования банковских карт будет только расти, ведь этот платежный инструмент имеет серьезные преимущества как для покупателей и предпринимателей, так и для банковских структур.

2.4.1. Что собой представляет пластиковая банковская карта***.***

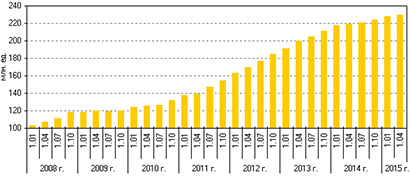
Пластиковая карта банка, или банковская платежная карта, – незаменимое средство безналичных расчетов, сочетающее в себе множество современных технологий. Каждая карта может быть привязана к одному или нескольким счетам в банке, использоваться для оплаты любых товаров и услуг (в том числе онлайн), а также для снятия наличных. Собственником пластиковой карты является кредитная организация, выпустившая ее (банк-эмитент), а держателем – клиент банка.

Пластиковые карты в России. В России расчеты по пластиковым картам становятся все более популярными. С 2010 по апрель 2015 г. рынок пластиковых карт в России неуклонно рос (см. рис. 5, 6): количество выпущенных карт за данный период выросло примерно на 70% и составило 229,86 млн. (199,36 млн. дебетовых и 30,5 млн. кредитных карт).



**Рис. 5.** **Структура дебетовых и кредитных карт,**

**выпущенных кредитными организациями на 01.04.2015 г. (источник: ЦБ РФ)**



**Рис. 6.** **Количество дебетовых и кредитных карт,**

**выпущенных кредитными организациями на 01.04.2015 г. (источник: ЦБ РФ)**

Статистика операций, совершаемых с помощью пластиковых карт на территории России, показывает уверенный рост:

* объем операций в российских рублях и иностранной валюте вырос с 1 799,6 млрд руб. в I квартале 2008 г. до 7 031,7 млрд руб. в I квартале 2015 г., то есть в 3,9 раза;
* количество операций в аналогичном периоде возросло с 457,7 млн ед. до 2 548,9 млн ед., то есть более чем в 5,5 раз.

Обратите внимание на динамику и пропорции (структуру) операций, совершенных нашими гражданами с 2008 по 2015 г. (см. рис. 7, 8):

* снятие наличных денежных средств увеличилось с 1 663,1 млрд руб. (352 млн ед.) до 5 317,4 млрд руб. (750,9 млн ед.) – в 3,2 раза в объеме и только в 2,1 раза – в количестве операций;
* оплата товаров и услуг выросла с 136,5 млрд. руб. (105,6 млн ед.) до 1 714,3 млрд руб. (1 798 млн ед.) – в 12,5 раз в объеме и в 17,2 раза в количестве операций!

Все эти цифры наглядно демонстрируют рост популярности банковских платежных карт в сфере безналичных расчетов и снижение их востребованности в целях получения наличных денег. Однако следует признать, что «наши люди» за последние 7 лет, хотя и стали расплачиваться картами в 17 раз чаще, все же по-прежнему чрезмерно тяготеют к банкоматам как к оборудованию для снятия наличных.



**Рис. 7. Структура операций в российских рублях и иностранной валюте,**

**совершенных на территории РФ с использованием платежных карт российских и зарубежных банков, (по количеству) на 01.04.2015 г. (источник: ЦБ РФ)**



**Рис. 8. Структура операций в российских рублях и иностранной валюте,**

**совершенных на территории РФ с использованием платежных карт российских и зарубежных банков, (по объему) на 01.04.2015 г. (источник: ЦБ РФ)**

Использование пластиковых карт становится все более удобным благодаря планомерному увеличению торговых сетей, магазинов и небольших торговых точек, оборудованных платежными терминалами. А также благодаря росту количества банкоматов – согласно данным ЦБ РФ, по состоянию на конец I квартала 2015 г. на территории России было расположено 223 494 устройства с функцией выдачи наличных денег, из них 132 800 банкоматов предоставляют возможность оплаты товаров и услуг.

2.4.2. Как осуществляются расчеты банковскими картами**.**

Платежи пластиковой картой могут осуществляться в любой торговой точке, оборудованной торговым терминалом соответствующей платежной системы (POS-терминалом). И если для обычных держателей карт этот процесс заключается в считывании карты терминалом, то по факту процесс намного сложнее. Расчет происходит по следующей схеме:

1. В момент оплаты товара или услуги терминал производит проверку подлинности карточки и наличия средств на счете через процессинговый центр.
2. Затем происходит списание средств со счета банковской карты и формирование чека.
3. В конце рабочего дня торговая точка передает все чеки в банк-эквайер. Эквайер перечисляет общую сумму по всем чекам на счет предприятия.
4. Эквайер передает в процессинговый центр информацию о сделках с использованием банковских карт, эмитентом которых он не является.
5. Процессинговый центр обеспечивает взаимодействие между всеми участниками расчетов. Он собирает информацию о всех транзакциях по пластиковым картам, формирует итоговые данные и доводит их до сведения банка-эмитента, эквайера и расчетного банка платежной системы, которая используется данной пластиковой картой.
6. На основе предоставленной информации расчетный банк списывает необходимую сумму с корсчета эмитента и зачисляет ее на корсчет эквайера.
7. Банк-эмитент списывает сумму операции со специального банковского счета владельца карты с учетом комиссионных (как видно из описанного нами процесса, обычно это происходит на следующий день после совершения покупки).

Для справки.

***Банк-эквайер*** — кредитная организация, которая обеспечивает расчеты по пластиковым картам какой-либо торговой точки (обслуживает ее).

***Банк-эмитент***— кредитная организация, выпустившая кредитную карту, по которой производится оплата покупки.

***Процессинговый центр*** — подразделение банка, осуществляющее взаимодействие между участниками расчетов и обеспечивающее проведение внутрибанковской обработки операций с пластиковыми картами.

***Транзакция*** – любая операция с использованием банковского счета.

***Корсчет (корреспондентский счет)*** — счет, открываемый банком в подразделении Центрального банка или в иной кредитной организации.

2.4.3. Типы банковских пластиковых карт и их особенности***.***

Существует много признаков, по которым можно классифицировать банковские карты, мы приведем наиболее значимые из них.

По типу средств, размещенных на карте, выделяют **дебетовые и кредитные карты**. В России существует некоторая путаница в использовании термина «кредитная карта». Иногда им обозначают любые пластиковые карты, иногда – только карты с кредитными средствами. Причина этой путаницы в том, что исторически первые пластиковые карты были именно кредитными, а не дебетовыми. Поэтому за всеми картами сохранилось название «кредитных».

**Дебетовые***.* На дебетовой пластиковой карте хранятся исключительно личные денежные средства держателя. Оплата товаров и услуг, а также снятие наличных возможны только при наличии средств на счете, привязанном к данной карте. Помимо этого, существуют овердрафтные карты, позволяющие производить платежи как за счет средств держателя карты, так и за счет кредита, предоставляемого банком в случае недостатка средств на счете.

Дебетовые карты, которые оформляются предприятием для своих работников в целях перечисления зарплаты и других начислений, называются «зарплатными». Такие карты выдаются в рамках «зарплатного проекта», то есть договора, заключенного между банком и предприятием. Зарплатные пластиковые карты являются дебетовыми, иногда – овердрафтными.

**Кредитные***.* На кредитной карте, как было упомянуто выше, хранятся деньги, которые банк предоставляет в пользование держателю карты. Каждый банк устанавливает определенный кредитный лимит, в рамках которого клиент может совершать покупки и снимать наличные. При этом на кредитной карте могут храниться и собственные средства держателя.

Кредитные карты различаются по схеме начисления процентов за пользование кредитом. Большинство кредитных пластиковых карт имеется так называемый грейс-период, или льготный беспроцентный период, в течение которого на использованные средства не начисляются проценты (обычно 50–60 дней), если задолженность будет погашена в течение этого срока. Существуют также кредитные карты, в которых проценты начисляются сразу после совершения покупки, то есть по ним отсутствует льготный беспроцентный период.

**По категориям карты: от классики до «платины».** Чем выше категория карты, тем больше у нее возможностей, но и стоимость ее обслуживания возрастает пропорционально. Существуют карты классической категории, золотой, платиновой и более высокие «черные» карты.

С повышением категории карты растут кредитные лимиты на ней. Для сравнения кредитный лимит по классической карте «Альфа-Банка» – до 150 000 рублей, по платиновой – до 750 000 рублей. Следует также отметить, что чем выше статус карты, тем больше привилегий она предоставляет держателю. Так, международные платежные системы предоставляют скидки для держателей премиальных карт, а банки предусматривают особый сервис в виде приоритета обслуживания, консьерж-службы и многого другого, что зависит от конкретного банка-эмитента.

Существует также категория виртуальных, карт: они не имеют физического носителя и предназначены исключительно для совершения покупок через Интернет, без возможности снятия наличных.

**По времени оформления: экспресс-карты и классические.** Классические кредитные и дебетовые карты обычно оформляются в течение 2–5 рабочих дней. При необходимости в некоторых банках можно воспользоваться услугой срочного оформления пластиковой карты. Услуга платная, однако, позволяет получить заветную карту в этот же или на следующий рабочий день. Некоторые банки предлагают моментальный выпуск пластиковой карты. Данные карты выдаются сразу же клиенту на руки в течение от нескольких минут до одного часа. Обычно, мгновенные карты имеют все те же функции, что и остальные карты.

**По типу платежной системы: Visa или MasterCard.** Мировой рынок пластиковых карт сегодня «делят» две крупнейшие платежные системы — Visa International и MasterCard International. На платежную систему Visa приходится около 57%, на MasterCard примерно 26%, также на рынке присутствуют и другие участники, такие как American Express — порядка 13% и другие (включая DinersClub и JCB) — 4%.

Платежные системы, в первую очередь, обеспечивают возможность проведения расчетов между различными банками. Например, MasterCard объединяет 22 тыс. финансовых учреждений в 210 странах мира, а VISA — 21 тыс. финансовых организаций. От MasterCard VISA отличается в основном тем, что ориентирована на операции в долларах, тогда как MasterCard — на операции в долларах и евро. Для рядового российского клиента существенной разницы в использовании той или другой платежной системы нет.

**По типам дополнительных сервисов: большие возможности.** Кобрендинговые пластиковые карты выпускаются в партнерстве с различными крупными фирмами, как правило, сетями. Такие карты предоставляют их держателю какие-либо привилегии или бонусы от компании-партнера банка. Например, если партнером выступает авиакомпания или сервис продажи авиабилетов, то при совершении покупок клиент получает так называемые бонусные «мили», которые затем можно потратить на покупку авиабилета. Если партнером выступает «Аэрофлот», то мили тратятся на приобретение билетов этой авиакомпании. Кобрендинговую карту имеет смысл выбирать только в том случае, если вы уже являетесь активным пользователем услуг компании-партнера. Во всем остальном подобные карты ничем не отличаются от других пластиковых карт.

Еще одна привлекательная услуга, которую предоставляют некоторые банки в дополнение к пластиковой карте — это Cash Back. Смысл опции в том, что, совершая различные покупки по кредитной или дебетовой карте, в конце месяца клиент получает определенный процент от всей потраченной по карте сумме обратно на свой счет. Например, если Сash Back 3%, и вы за месяц совершили операций по карте на 100 000 руб., то банк вернет на нее до 3000 руб.

**По типу защиты: технологии на службе безопасности.** Пластиковые карты имеют два способа записи информации: магнитную полосу и микрочип. Первые карты с электронной магнитной полосой появились в 1971 г., а в конце 1990-х в кредитные карты стали интегрироваться чипы. Необходимость в чипах возникла, когда магнитная полоса перестала обеспечивать необходимый уровень защиты информации от мошенничества и подделок. Оплата картой, оснащенной чипом, в обычном магазине может быть произведена только после введения владельцем карты ПИН-кода, который «выдается» вместе с картой. Таким образом, уровень идентификации владельца повышается.

Наиболее современные карты оснащены новой технологией оплаты покупок в одно касание, получившей название Pay pass (от платежной системы MasterCard) и Pay wave (от Visa). Чтобы оплатить покупку, достаточно прикоснуться картой к считывающему терминалу на кассе. Если сумма покупки до 1 000 рублей, вам даже не придется вводить ПИН-код. Данная технология обеспечивает дополнительную защиту, так как во время оплаты карту не нужно передавать кассиру.

Существует также технология 3D Secure, которая обеспечивает безопасность проведения интернет-платежей с помощью пластиковых карт. Технология была разработана платежной системой VISA, аналогичную технологию под названием MasterCard SecureCode внедрила и компания MasterCard. Аутентификация 3D Secure позволяет торговым точкам и банкам убедиться, что платеж совершает именно держатель карты.

2.4.4. Какую банковскую карту выбрать***.***

Начнем с вопроса, в каких случаях в дополнение к дебетовой пластикой карте необходимо иметь еще и кредитную? В принципе, наличие «запасной» карты с кредитными средствами актуально всегда – в дальних поездках, при необходимости совершения срочных платежей или покупок, или просто при возникновении проблем с дебетовой картой кредитка может стать настоящей «палочкой-выручалочкой».

На сегодняшний день кредитная пластиковая карта является крайне удобным и полезным средством для совершения платежей. Кредитная карта не подходит только для снятия наличных (за снятие наличных банк взимает относительно высокую комиссию). При желании можно найти кредитную карту с бесплатным обслуживанием (банки часто устраивают такие акции) и продолжительным грейс-периодом, то есть периодом, в течение которого можно пользоваться картой и не платить проценты, что делает ее особенно выгодной.

Виртуальная карта актуальна только для тех, кто совершает множество покупок через Интернет или ведет в нем свою профессиональную деятельность. Она необходима в том случае, если хотите обезопасить свою дебетовую карту от мошенничества и кражи личной информации, что иногда случается при покупках в Интернете. В этом случае перед совершением операции необходимо перевести необходимую сумму с дебетовой карты на виртуальную. Однако нужно помнить о том, что снятие наличных с виртуальной карты невозможно, так же, как и оплата в офлайн-магазинах.

Дебетовая карта является универсальным инструментом: если вам необходима пластиковая карта исключительно для пользования собственными средствами, то дебетовой карты будет достаточно. Она также является наиболее удобной с точки зрения снятия наличных.

2.5. Банковские вклады

2.5.1. Банковский вклад***.***

Важнейшей функцией банка является хранение ваших сбережений. Вы можете передать деньги банку во временное пользование многими способами.

Наиболее распространённый из них — *внесение депозита на банковский счёт*. Вы приходите в банк, заполняете заявление, предъявляете паспорт и просите операциониста открыть вам счёт. Для того чтобы на вашем счёте в банке были деньги для платежей или расчётов, вам необходимо внести депозит именно в денежной форме. Такой депозит называется вкладом и должен находиться в банке. (6, с. 23-24)

2.5.2. Виды банковских вкладов***.***

Для привлечения клиентов банки в рекламных целях могут давать вкладам самые

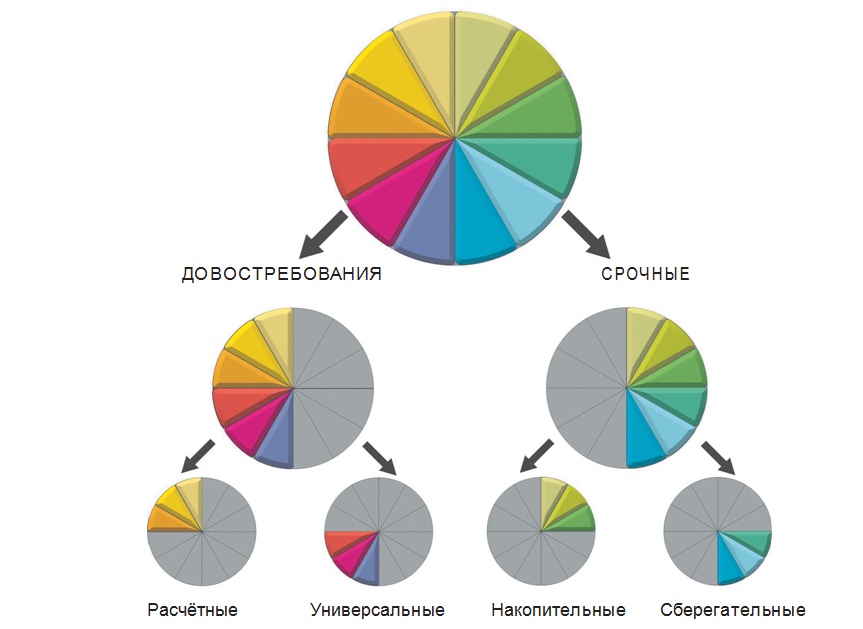
неожиданные названия, что затушёвывает их экономическую сущность. Например, один из банков предлагает следующие вклады: «А+», «Победа», «Премия», «Линия жизни», «Потенциал» и «Премьер». Какая между ними разница?

Для определения экономической сущности предлагаемого вам вклада достаточно поинтересоваться у сотрудника банка, который его оформляет, можно ли по данному вкладу быстро и без потерь получить назад свои деньги.

Задумайтесь на секунду об экономическом смысле этого вопроса. По сути, вы спрашиваете, насколько ликвиден этот вклад, т. е. можно ли быстро и без потерь превратить запись на счёте в банке в наличные деньги.

Дело в том, что вклады делятся на два основных вида — вклады до востребования и срочные вклады. В свою очередь, вклады до востребования могут быть расчётными или универсальными. Срочные вклады могут быть накопительными и сберегательными

(рис. 9).



**Рис. 9. Основные виды вкладов**

Главное различие между видами вкладов заключается в том, что по мере движения слева направо на рис. 7 (от расчётного вклада к сберегательному) растут ограничения на использование денег со вклада, т. е. их ликвидность — способность быстро превращаться в наличные деньги — снижается. Это показано нарастающей серой штриховкой.

Вклад до востребования и срочный вклад — это основные виды вкладов, которые вам предложит под тем или иным заманчивым названием практически любой банк. Поэтому посмотрите на них повнимательнее.

**Вклад до востребования (demand deposit)** – счёт, используемый для текущих платежей и расчётов. Ваши деньги, размещённые на вкладах до востребования, выполняют функции расчётов, платежа и сбережения. Безналичные деньги на таких вкладах приравниваются к наличным деньгам, поскольку вы можете получить их в любое время, не потеряв основной суммы вклада или процента.

В числе вкладов до востребования выделяются ***расчётные и универсальные***.

*Расчётные вклады* представляют собой просто счёт для регулярных платежей и ежедневного использования (в основном в рублях, но бывают в долларах и евро).

*Универсальные вклады* также позволяют совершать расходные операции, но обычно уже по более широкому кругу валют.

**Срочный вклад (time deposit)** – счёт, который блокируется банками на определённый срок, и снятие денег по которому ранее этого срока ограничивается или ведёт к штрафным санкциям. Если вы откроете такой счёт, то не сможете снять свои деньги без потери процента в течение определённого срока (обычно от 6 месяцев до 5 лет). Минимальная сумма для открытия такого вклада, как и предлагаемый процент, выше, чем по вкладам до востребования, однако срочные вклады ограничивают функции денег функцией сбережения и отбирают у них функции расчётов и платежа. (6, с. 24 – 28)

2.5.3. Различие между вкладами до востребования и срочными вкладами***.***

Независимо от названий вкладов в конкретном банке вам надо уметь отличать вклады до востребования от срочных вкладов, поскольку их условия различны. Поможет в этом таблица 12.

**Таблица 12. Различия между основными видами вкладов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Условия | Вклад  до востребования | Срочный вклад |
| Цель | Текущие платежи и расчёты | Сбережение и накопление |
| Срок | Неограничен | Ограничен договором, например, вклад на год, на 3 года, на 5 лет |
| Валюта | Обычно рубли, но возможны и вклады в валютах | Рубли и иностранные валюты |
| Процент | Нулевая или минимальная | Процентная ставка значительно |
| процентная ставка, | выше и сопоставима |
| например, 0,01 % годовых | с темпом инфляции, напри- |
|  | мер 5–7 % годовых |
| Первоначальный взнос | Минимальный, напри- мер, 10 р., 5 долл. или  5 евро | Значительно выше, напри- мер, 1000 р., или 100 долл.,  или 100 евро |
| Пополнение | | Принимается и может быть любым | Может не приниматься. А если принимается, то может быть ограничено минимальной суммой, напри- мер не менее 1000 р., или 100 долл., или 100 евро |
| Сумма неснижаемого остатка | | Отсутствует | Может быть обусловлена в договоре и быть достаточно высокой |
| Частичное снятие | | Возможно | Запрещено |
| Досрочное закрытие | | Возможно без потери процента | Возможно, но с потерей процента |
| Примеры вкладов | | До востребования, универсальный, зарплатный, расчётный счёт | Сберегательные, накопительные (пополняемые), особые, пенсионные вклады |

(6, с. 28 – 29)

2.5.4. Срочные вклады***.***

Для получения дохода многие домохозяйства кладут деньги в банк на срок. К срочным вкладам относятся: накопительный (пополняемый) и сберегательный.

**Накопительный (пополняемый) вклад**  – это вклад, по условиям которого вкладчик имеет право и должен периодически пополнять вклад (вносить дополнительные суммы). Вклад может быть закрыт при накоплении определенной суммы либо в оговоренный срок.

С помощью накопительного вклада, можно не только получать дополнительный доход в виде процентов, но и снимать любую сумму. Начисление процентов происходит лишь в том случае, если внесенные деньги на счету пролежали нетронутыми в течение одного месяца. В случае если была снята определенная сумма, то дальнейшее пополнение возможно на ту сумму, которая была снята или же большую.

В зависимости от условий банка, проценты могут быть начислены по окончанию месяца на минимальный остаток. Расчет последнего происходит не с первого числа месяца, а с того момента, когда накопительный счёт был открыт. Чтобы проценты начали начисляться сразу, деньги необходимо внести на счёт в день его открытия.

Рассмотрим пример.

На счету в начале месяца сумма остатка была равна 200 000 р. 15 числа этого же месяца было произведено снятие денег на сумму 10 000 р. После чего на счету осталось 190 000 р. Далее 19 числа произошло пополнение на большую сумму – 20 000 р. Соответственно итоговая сумма составила – 210 000 р. Но начисление процентов будет произведено на сумму, которая оставалась после снятия денег – 190 000 р. Предположим, по условиям договора вклада процент менее 200 000 р. составляет 1% от суммы. Получится, что прибыль составит 1 900 р. сверху 190 000 р. В случае если бы деньги не были сняты, то получить можно было бы 2 000 р.

Главное отличие накопительного вклада от текущего счёта заключается в том, что сумма первого со временем увеличивается за счёт начисленных банком процентов. В отличие от депозита, владелец накопительного счёта имеет право пользоваться и управлять своими денежными средствами по-своему усмотрению. К примеру, если ему нужно **срочно перевести деньги на кредитную карту**или пополнить карточный счёт, то он может это сделать без каких-либо ограничений по времени.

**Положительные стороны накопительного вклада.** Накопительный вклад имеет ряд преимуществ, к которым относятся следующие:

* счёт можно пополнять в любое время, когда появится свободная «копеечка»;
* свободные деньги приносят прибыль;
* возможность получить деньги со счёта в любое удобное время;
* при правильном обращении со счётом, есть возможность накопить определенную сумму денег и приобрести ценную покупку;
* процесс открытия счёта не занимает много времени (вам понадобятся только паспорт и минимальная сумма для вклада);
* возможность пополнять счёт при помощи Интернета.

Накопительный вклад подходит не только для богатых людей и юридических лиц, но и для среднестатистических граждан. В особенности он просто идеален тогда, когда вы решили **собрать деньги на крупное приобретение**.

**Сберегательный вклад** – это банковская услуга, которая позволяет сохранить и защитить от инфляции те деньги, которые в ближайшее время вы не собираетесь тратить. Банк принимает у вас на хранение деньги на заранее оговорённый срок и по истечении срока возвращает эти деньги с начисленным по вкладу процентным доходом (или просто процентом). Процент фиксируется в договоре заранее. При благоприятных условиях сберегательный вклад позволит не только сохранить свои сбережения, но и приумножить их.

Основное отличие сберегательного вклада от текущего счета в банке в том, что по вкладу начисляются проценты, поэтому он защитит ваши сбережения от инфляции лучше, чем текущий счёт.

От акций (а также паевых фондов, инвестиций в ценные металлы и др.) сберегательный вклад отличается тем, что доход по нему заранее зафиксирован в контракте в виде процента.

Вы не знаете, сколько заработаете (или потеряете), если сегодня купите акции, а через год их продадите. Но если вы открыли годовой вклад, вам заранее известно, сколько денег банк вернёт через год. Поэтому из всех финансовых продуктов, которые приносят доход и помогают защититься от инфляции, сберегательный вклад — один из наименее рискованных.

Срок сберегательного вклада обычно составляет от 3 месяцев до нескольких лет. По истечении срока банк обязан вернуть вам ваши деньги плюс начисленные проценты, т. е. сумму *S* + (*S ⋅* процент (%)). (4, с. 43)

2.5.5. Различие между накопительным и сберегательным вкладами***.***

Различия между ними также весьма существенны. Различить эти вклады, независимо от их названия в конкретном банке, поможет таблица 13.

**Таблица 13. Различия между основными видами срочных вкладов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Условия | Накопительный вклад | Сберегательный вклад | |
| Цель | Экономия средств на покупку и для получения дохода | Получение гарантированного максимального дохода | |
| Срок | Индивидуальный срок вклада в диапазоне от 1 месяца до 3 лет | Индивидуальный срок вклада в диапазоне от 1 месяца до 3 лет | |
| Валюта | Обычно рубли, но возможны и вклады в долларах и евро | Рубли и иностранные валюты | |
| Процент | Начисляется ежемесячно и может капитализироваться. Выше, чем для вкладов до востребования, и зависит от срока, суммы и валюты вклада | Начисляется ежемесячно и может капитализироваться. Выше, чем для накопительных вкладов, и зависит от срока, суммы и валюты вклада. Может сниматься ежемесячно | |
| Первоначальный взнос | Обусловлен в договоре, например 1000 р. или 100 долл. | Обусловлен в договоре, например 1000 р. или 100 долл. | |
| Пополнение | Ежемесячное или ежеквартальное, возможно напрямую с зарплатного счёта | Запрещено | |
| Сумма неснижаемого остатка | Обусловлена в договоре | Обусловлена в договоре | |
| Частичное снятие | | Запрещено | Запрещено |
| Досрочное закрытие | | Возможно, с потерей части накопленного процента | Возможно, с потерей всего накопленного процента |
| Примеры | | Пополняемый и накопительный вклады | Сберегательный, особый, пенсионный вклады |

(6, с. 29 – 31)

2.5.6. Как сравнить условия вкладов***.***

Перед тем как открыть вклад, важно сравнить условия сопоставимых видов вкладов между несколькими банками. Как это сделать?

Правило сравнения условий вкладов в разных банках простое. Сравнивать нужно только сравнимое, а именно вклад должен быть одного вида, на одинаковый срок, его сумма должна быть одинаковой и быть в одной и той же валюте.

Например, имеет смысл сравнивать условия, предлагаемые разными банками, для

сберегательного вклада 50 тыс. р. на 3 года.

Не стоит сравнивать условия сберегательного вклада 5 тыс. долл. на 1 год с вкладом на ту же сумму на 3 года.

Не следует сравнивать условия накопительного вклада с первоначальным взносом 3 млн. р. с условиями накопительного вклада с первоначальным взносом 3 тыс. р.

После нахождения предложений нескольких банков о вкладах одного вида, на одинаковый срок, одной суммы и в одинаковой валюте, можно сравнить их условия, заполнив табл. 14 (например, сберегательный вклад 100 тыс. р. на год).

**Таблица 14. Сравнение условий вклада**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид вклада** |  | | | | |
| **Условия вклада** | **Банк 1** | **Банк 2** | **Банк 3** | | |
| Процентная ставка |  |  |  | | |
| Первоначальный взнос |  |  |  | | |
| Неснижаемый остаток |  |  |  | | |
| Пополнение |  |  |  | | |
| невозможно |  |  |  | | |
| возможно |  |  |  | | |
| Частичное снятие |  |  |  | | |
| невозможно |  |  |  | | |
| возможно |  |  |  | | |
| Досрочное закрытие |  |  |  | | |
| невозможно |  |  |  | | |
| возможно |  |  |  | | |
| Периодичность выплаты процентов |  |  |  | | |
| ежемесячная |  |  |  | | |
| квартальная |  |  |  | | |
| раз в полгода |  |  |  | | |
| ежегодная |  |  |  | | |
| Капитализация процента | |  |  | |  |
| отсутствует | |  |  | |  |
| ежемесячная | |  |  | |  |
| квартальная | |  |  | |  |
| раз в полгода | |  |  | |  |
| ежегодная | |  |  | |  |
| Условия пролонгации | |  |  | |  |

(6, с. 31 – 33)

2.5.7. Основное правило вкладов***.***

Одна из наиболее актуальных проблем, с которой сталкиваются люди, выбирая форму хранения своих сбережений в банке, это под какой процент лучше вложить деньги.

На первый взгляд тут и думать нечего – чем больше, тем лучше! Но так ли это на самом деле? Увы, нет. Дело в том, что в мире финансов действует общее правило: ***доход на вложенные деньги тем выше, чем в более рискованные операции эти деньги будут вложены****.*

Иными словами, если банк предлагает процентный доход, существенно (скажем, в 2 раза) превышающий ставки в большинстве других банков, то к этому надо относиться как к сигналу тревоги, а вовсе не как к счастливой возможности обогатиться.

Доверять свои деньги такому банку не стоит. Не исключено, что банк собирается их вкладывать в слишком рискованные проекты. А может, он уже стоит на пороге банкротства и, по сути, превращается в финансовую пирамиду, т. е. выполняет обязательства перед старыми вкладчиками только за счёт денег, полученных от жадных и доверчивых новых вкладчиков.

Вот почему, выбирая банк, нужно сначала выяснить, на каких условиях в этот момент готовы принять ваши сбережения другие российские банки. Нормально и не опасно, когда разница в предлагаемой банком доходности связана со сроком, на который вы готовы доверить банку свои сбережения. Чем этот срок больше, тем больший доход по вкладу банк обычно готов предложить. Уровень дохода будет зависеть и от условий начисления процентов. (7, с. 235-238).

2.6. Процентная ставка по банковским вкладам

Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Положив личные деньги на счет, человек отдаёт их на хранение и во временное пользование банку, за что банк этому гражданину платит банковский процент, например 8% годовых (процентные ставки по вкладам могут существенно различаться в разных банках; как правило – чем надёжнее банк, тем **ниже**процент по вкладам, который он выплачивает).

Срок хранения и порядок выплаты банковского процента всегда определяется в договоре банковского вклада. Это означает, что по истечении этого срока гражданин получит свои деньги от банка в сумме, увеличенной на 8%. (2, с. 21)

В случае вклада до востребования банк может изменять этот процент по своему усмотрению, о чём он должен уведомить вкладчика.

Размер процентной ставки по срочному вкладу, определённый договором банковского вклада, не может быть снижен банком в одностороннем порядке в течение срока действия договора. Однако по истечении срока договора банк может пересмотреть ставку по вкладу. Так, если договор заключён на год, то в течение года ставка меняться не может. Но банк может в одностороннем порядке изменить ставку на следующий день после истечения календарного года со дня открытия вклада. Если вы заключили договор с автоматическим продлением, то новая процентная ставка будет использована начиная со второго года действия договора.

В зависимости от условий договора банк будет вам выплачивать проценты на сумму банковского вклада по истечении каждого месяца, квартала, полугодия или года отдельно от суммы вклада.

В случае вклада с капитализацией процента невостребованные в тот срок проценты добавляются к сумме вклада, на которую начисляются проценты. При возврате вклада по окончании срока договора о вкладе выплачиваются все начисленные к этому моменту проценты. Если вы решите забрать вклад раньше указанного в договоре срока, проценты могут быть не начислены или начислены по более низкой ставке в зависимости от условий договора. (6, с. 43)

2.6.1. Как работают сберегательные вклады***.***

Представьте, что ваша мама получила в наследство от родственницы квартиру в другом городе. Переезжать в тот город она не собирается и поэтому продала квартиру за 4 млн. р.

Она пока не решила, на что потратить деньги, и положила их в банковский сейф. Теперь она не боится, что их украдут, но, зная, что деньги со временем обесцениваются, хочет уберечь их от инфляции.

Если инфляция в стране на данный момент составляет 6 % в год, а сбережения вашей мамы будут лежать в сейфе, то через год 4 млн. превратятся в 4 / 1,06 = 3,77, а через два года – в 4 / 1,062 = 3,56. Через пять лет (допустим, что инфляция неизменна) 4 млн. превратятся в 4 / 1,065 = 2,99, т. е. ваша мама потеряет четверть своих сбережений всего за 5 лет!

Конечно, через пять лет она возьмёт из сейфа всё те же 4 миллиона, но сможет купить на них на четверть меньше товаров и услуг, чем сегодня.

Если же, вместо того чтобы хранить деньги в сейфе, мама откроет сберегательный вклад со ставкой 7 % годовых, через год на её счёте будет 4 *⋅* 1,07 = 4,280. С поправкой на инфляцию это 4,28 / 1,06 = 4,038. Если вклад открыт на 5 лет, то по истечении срока банк выплатит вашей маме 4*⋅* 1,075 = 5,610, а в пересчёте на сегодняшний уровень цен это будет 4,192.

Таким образом, ваша мама не только сохранит свои средства, защитив их от инфляции, но даже слегка приумножит.

Если вам придётся произвести такой расчёт в реальной ситуации и ни калькулятора, ни компьютера под рукой не окажется, можно воспользоваться упрощённым методом подсчёта: 4 *⋅* (1 + 0,07 – 0,06) = 4 1,01 = 4,040, где 0,07 – это ставка

процента, а 0,06 – ожидаемый темп инфляции.

Часто возникает вопрос: почему мы делаем оговорку, что именно при благоприятных условиях сберегательный вклад приумножит наш капитал?

Причина кроется в том, что никто не знает, какой уровень инфляции ждёт нас в будущем. Есть банки, в которых ставки по вкладам довольно низкие и приблизительно равны ожидаемой на следующий год инфляции. Если вы сделаете годовой вклад в таком банке, а инфляция окажется выше процентной ставки (например, из-за непредвиденных изменений в экономике), в реальных деньгах вы потеряете.

Но в любом случае, какой бы ни была инфляция, хранение денег на сберегательном вкладе всегда выгоднее хранения на текущем счёте или в сейфе, поскольку по вкладу начисляется процент, а на деньги в сейфе или на текущем счёте – нет.

Представим, что вы делаете вклад в размере 100 тыс. р. под 8 % годовых на 1 год. В конце года вы получаете 100 тыс. + 100 тыс.*⋅* 0,08 = 108 тыс. Если инфляция за этот год будет 6 %, то в пересчёте на сегодняшние деньги у вас будет приблизительно 100 тыс.⋅ (1 + 0,08 – 0,06) = 102 тыс. р.

Если инфляция окажется 9 %, то в конце года у вас будет 100 тыс. р. ⋅ (1 + 0,08 – 0,09) = 99 тыс. р. Получается, вы проиграли 1 тыс. р. Но представьте, что всё это время деньги хранились в сейфе (или даже дома в шкафу). При инфляции 6 % ваш капитал обесценится до 100 тыс. ⋅ (1 – 0,06) = 94 тыс. р., а при инфляции 9 % — до 100 тыс. ⋅ (1 – 0,09) = 91 тыс. р.

**Таблица 15. Сравнение вкладов и хранения денег в сейфе**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Денежные средства | Вклад под 8 % годовых  (тыс. р.) | Хранение в сейфе (тыс. р.) |
| Сумма в начале года | 100 | 100 |
| Сумма в конце года в номинальном выражении | 108 | 100 |
| Сумма в конце года в реальном выражении, если инфляция была 6 % | 102 | 94 |
| Сумма в конце года в реальном выражении, если инфляция была 9 % | 99 | 91 |

Вот почему наличные деньги, текущий счёт и дебетовая карта не являются эффективным средством сбережения, а сберегательный вклад им является. (4, с. 43- 45)

2.6.2. Как сравнить ставку по вкладу с уровнем инфляции***.***

Для этого вам нужно понимать различие между номинальным и реальным процентом. Покупательная сила ваших денег зависит от темпа инфляции.

**Инфляция** (*inflation*) – это темп роста общего уровня цен в экономике.**!**

Для вас как вкладчика важна не только сумма, которую вы получите от банка в качестве процента по истечении срока договора банковского вклада, но и сколько реальных товаров и услуг вы сможете на неё купить.

Ставка процента, которую выбранный вами банк предлагает по вкладам и которую вы видите на его сайте, – это **номинальная** ставка. К концу срока вклада вы получите также номинальный процент.

Однако в зависимости от темпа инфляции реальная покупательная сила ваших денег вместе с процентом может несколько увеличиться, если **реальный** процент положительный, а может и сократиться, если он отрицательный.

*Пример.* *Зависимость реального дохода по вкладу от инфляции*

Допустим, ваш вклад в банк составил 100 тыс. р. под 7 % годовых, а ожидаемая инфляция – 5 % в год, т. е. все товары и услуги подорожают за время действия вклада на эту величину. В этом случае полученный вами реальный процент будет ниже номинального, но всё-таки положительным.

При невысоких темпах инфляции его можно примерно оценить как разность между номинальной процентной ставкой и темпом инфляции, т. е. 7 – 5 = 2 %.

Через год вы получите 107 тыс. р., но их покупательная способность будет равняться покупательной способности только 102 тыс. р.

Допустим теперь, что ожидаемая инфляция на следующий год составляет 10 % в год. В этом случае реальный процент будет отрицательным, примерно 7 – 10 = –3 %. Это означает, что через год вы получите 107 тыс. р., но их покупательная способность будет равняться покупательной способности только 97 тыс. р. этого года.

Вот почему номинальный процент ничего не говорит о покупательной способности приращённых денег через определённый промежуток времени. Для её оценки вам необходимо вычислить реальный процент.

Сделать это просто: предлагаемый номинальный процент вам известен с сайта выбранного вами банка. Узнать прогнозируемую инфляцию всегда можно на сайте Банка России www.cbr.ru из публикации «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики». Например, целевой показатель по инфляции на 2014 г. составляет 5 %, на 2015 г. – 4,5 и на 2016 г. – 4 %. Однако эти ориентиры могут пересматриваться. Ещё один простой способ узнать прогнозируемую инфляцию – посмотреть на ключевую ставку ЦБ на первой странице его сайта. Она обычно устанавливается чуть выше прогнозируемого темпа инфляции, например 5,5 % при прогнозе инфляции 5 %.

Имея номинальный процент, предлагаемый банком, и прогноз инфляции, реальный

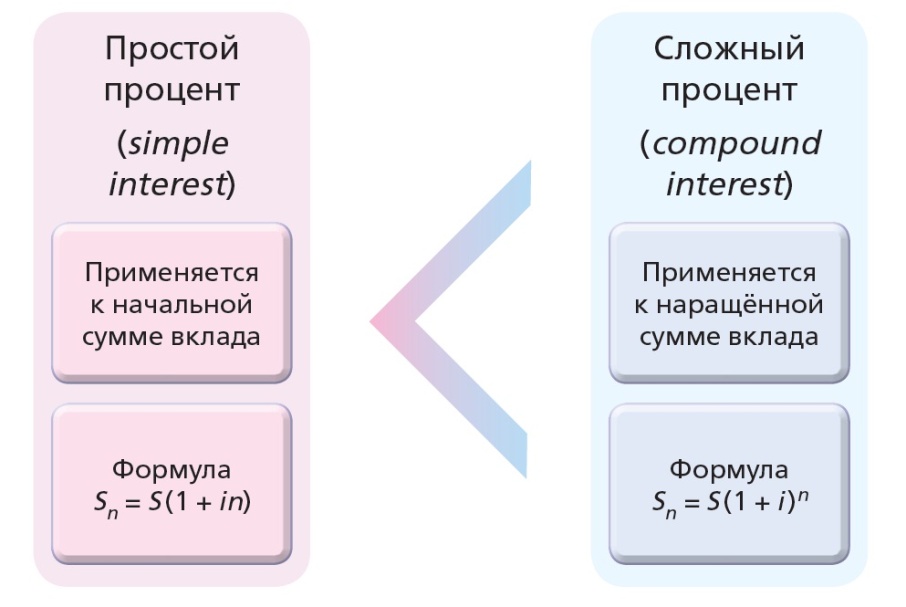
процент, который вы получите к концу срока вклада, можно всегда примерно оценить как их разность. (6, с. 40-41)

2.6.3. Простой и сложный процент***.***

Перед тем как вы внесёте вклад в банк, важно проверить, как начисляются проценты. Это важно, поскольку проценты бывают простые и сложные.

**Простой процент (simple interest)** – исчисление процента, при котором наращивание применяется только к начальной сумме депозита. Простой процент отражает доход от вклада без учёта вложения полученного от дохода процента.

**Сложный процент (compound interest)** – исчисление процента, при котором наращивание, применяется к предыдущей сумме. Сложный процент предполагает, что доход на вклад добавляется к начальной сумме и на него также начисляется процент. Поэтому доход, получаемый при начислении сложного процента, выше дохода, получаемого при использовании простого процента (рис.8).



**Рис. 10. Различия между простым и сложным процентом**

2.6.4. Как рассчитать ожидаемый доход от размещения вклада***.***

Доход будет зависеть от:

* суммы вклада;
* срока вклада;
* процентной ставки;
* капитализации процентов.

Сегодня российские банки предлагают вклады как с капитализацией процентов (сложный процент), так и без неё (простой процент).

**Расчет дохода по вкладу без капитализации (простой процент)***.*

Все ставки, которые банки рекламируют и размещают в своих информационных материалах, являются годовыми ставками.

Для расчёта реального процента, который вы получите, их необходимо умножать на срок вклада. Допустим, банк предлагает следующие вклады

**Таблица 16. Предлагаемые проценты по вкладам**

|  |  |
| --- | --- |
| Срок вклада | Процентная ставка |
| 6 месяцев | 6,0 % |
| 9 месяцев | 6,5 % |
| 1 год | 7,0 % |
| 2 года | 8,0 % |

Если вы положите деньги на 6 месяцев и выполните все условия банка, ваш доход составит 6 % ⋅ (1/2) = 3 %. Если вы выберете 9-месячный вклад, то заработаете 6,5 % ⋅ (3/4) = 4,875 %, а годовой вклад принесёт вам ровно 7 % дохода (что совпадает с рекламируемой банком ставкой). Сделав вклад на 2 года, в конце срока вы получите 8 % ⋅ 2 = 16 %.

Итак, формула для расчёта дохода по вкладу без капитализации процентов (простой процент):

*доход по вкладу = сумма вклада % срок вклада,*

где

* + сумма вклада – изначальная сумма, которую вы отдаёте банку;
  + % – годовая процентная ставка по вкладу, заявленная в договоре;
  + срок вклада – количество дней вклада, делённое на 360 или 365.

Обозначим сумму вклада S, срок вклада обозначим n, а процентную ставку % обозначим i.

Также обозначим Sn ту сумму, которая накопилась на счете за срок n, например: S3|4 – сумма через 9 месяцев, S1  - через год и т.д.

Тогда по истечении срока вклада вы получите обратно всю сумму вклада плюс процентный доход, т. е. Sn = S + S ⋅ i ⋅ n = S ⋅ (1+ i⋅n)

**Таблица 17. Получение дохода по вкладам на основе простого процента**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Срок вклада | Процентная ставка | Доход за период (%) | По истечении срока вклада вы получите (р., если сумма вклада составляет 200 тыс. р.) |
| 6 месяцев | 6,0 % | 3,0 % | 206 000 |
| 9 месяцев | 6,5 % | 4,875 % | 209 750 |
| 1 год | 7,0 % | 7,0 % | 214 000 |
| 2 года | 8,0 % | 16,0 % | 232 000 |

**Расчет дохода по вкладу с капитализацией (сложный процент).**

При капитализации срок вклада разбит на периоды. В конце каждого периода рассчитывается процентный доход за этот период. Сумма дохода прибавляется к сумме вклада, и в следующем периоде процент начисляется уже на большую сумму.

Капитализация чаще всего бывает ежемесячной, ежеквартальной или ежегодной.

Для иллюстрации рассмотрим 2 следующих примера:

*Пример 1.*

Вы делаете 3-летний вклад в размере 100 тыс. р. под 10 % годовых. Если капитализации нет, через 3 года вы получите 130 тыс. р. А что будет в случае ежегодной капитализации?

За первый год банк начислит 10 тыс. р. и прибавит их к сумме вклада. Во второй год 10 % будет начислено уже не на 100, а на 110 тыс. р. Доход за второй год составит 11 тыс., а сумма вклада вырастет до 121 тыс. За третий год будет начислено 12 100, и по истечении 3 лет вы получите 133 100. Это на 3100 р. больше, чем по такому же вкладу без капитализации.

**Таблица 18. Получение дохода по вкладам на основе сложного процента**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Сумма вклада  в начале периода (тыс. р.) | Начисленный процент (тыс. р.) | Сумма вклада в конце периода  (тыс. р.) |
| 1-й год | 100 | 10 | 110 |
| 2-й год | 110 | 11 | 121 |
| 3-й год | 121 | 12,1 | 133,1 |

*Пример 2.*

Вы делаете вклад на 1 год тоже в размере 100 тыс. р., под 6 % годовых, с ежемесячной капитализацией. Получается, что сумма вклада будет пересчитываться 11 раз!

Чтобы понять, сколько выплатит вам банк через год, можно проделать такие же вычисления, как в предыдущем примере (это 12 шагов). Но есть и более простой способ. Через месяц сумма вклада будет 100 тыс. + 100 тыс. ⋅ 6 %/12 = 100 тыс. ⋅ (1 + 0,005). Через два месяца — 100 тыс. ⋅ (1 + 0,005)2, через три — 100 тыс. ⋅ (1 + 0,005)3, и т. д.

К концу года сумма вырастет до 100 тыс. ⋅ (1 + 0,005)12 = 106 167. Это на 167 р. больше, чем без капитализации.

Итак, формула для расчёта дохода по вкладу с капитализацией процентов (сложный процент):

Sn = S ⋅ (1+ i/n) n,

где

* S – сумма вклада, т.е. изначальная сумма, которую вы отдаёте банку;
* n – количество раз начисления процентов в течение года;
* Sn – сумма вклада на счете в конце года;
* i — годовая процентная ставка по вкладу, заявленная в договоре.

Таким образом, если вы видите два абсолютно одинаковых вклада с одинаковой процентной ставкой, но один с капитализацией, а другой без неё, то можно не сомневаться, что вклад с капитализацией принесёт больший доход.

Однако в реальном мире ставки по вкладам с капитализацией обычно ниже, чем по

простым вкладам. Поэтому простой вклад может оказаться более выгодным. В каждом конкретном случае надо сравнить разные предложения, подсчитав ожидаемый доход на калькуляторе или в Excel.

Обычно вклады с капитализацией более выгодны, чем простые, если размещать сбережения на долгий срок – от 3 лет. За это время сумма вклада успевает вырасти достаточно, чтобы капитализация принесла плоды. Если вы делаете вклад на год или меньше, эффект от капитализации будет маленьким (как в примере 2). Поэтому для краткосрочных сбережений оптимальным может быть простой вклад, в условиях которого вы не запутаетесь. (4, с. 51 – 52)

2.7. Как выбрать банк и банковский вклад

2.7.1. По каким критериям выбрать банк***.***

**Первый критерий. Участие в Системе страхования вкладов.** Вы определились, какой вклад хотели бы открыть, и видите, что многие банки предлагают вклады такого типа. Первым и самым главным критерием выбора для вас должно быть участие банка в системе страхования вкладов (ССВ). Если банк застрахован и ваш вклад вместе с процентами не превышает установленный страховой лимит (1 400 тыс. р.), то даже в случае разорения банка вы сможете вернуть свои деньги. Сегодня все коммерческие банки, которые хотят иметь право принимать вклады физических лиц, должны вступить в ССВ.

Но помимо коммерческих банков, вклады принимают микрофинансовые организации (МФО) и кредитные кооперативы. На эти организации закон о страховании вкладов не распространяется. Иногда отличить подобную организацию от банка довольно сложно, поэтому всегда следует уточнять, входит ли организация, принимающая у вас вклад, в ССВ.

Если вклад не застрахован, у вас всё ещё есть шанс вернуть свои деньги через суд в случае банкротства организации. Но, во-первых, это может быть очень длительной и дорогой процедурой, а во-вторых, всё равно нет гарантии, что свои деньги вам удастся получить.

**Второй критерий. Процентная ставка и надежность банка.** Следующие важные критерии выбора – это процентная ставка и надёжность банка. Между этими двумя показателями – обратная зависимость, т. е. в самых надёжных и известных банках ставки самые низкие, и наоборот.

Высокая ставка – это плата за риск, который несёт вкладчик, отдавая деньги банку с плохой репутацией или ещё себя никак не проявившему. Естественно, вам бы хотелось получить и высокую ставку, и уверенность в сохранности ваших денег. Как этого добиться?

*Процентная ставка.*При условии что, во-первых, вы ограничили свой выбор только банками – участниками ССВ и, во-вторых, сумма ваших накоплений меньше страхового лимита (1 400 тыс. р.), вы можете смотреть только на процентную ставку, потому что сохранность вашего вклада гарантирована государством.

Единственное, что вы рискуете потерять, – это проценты. Но чтобы избежать и этого риска, можно положить деньги на вклад с капитализацией. Тогда проценты будут прибавляться к сумме вклада и тоже будут застрахованы. Но учтите, что тогда максимальная застрахованная сумма изначального вклада для вас становится уже не 1 400 тыс., а 1 400 тыс. минус ожидаемые проценты.

Итак, при соблюдении всех перечисленных условий вы можете выбрать банк просто по доходности, т. е. с самой высокой процентной ставкой.

Важно не путать сберегательный вклад со сберегательным сертификатом, инвестиционным вкладом и другими инвестиционными продуктами, которые не подлежат страхованию через ССВ. В банке вам могут предложить много интересных вариантов вложения денег, и некоторые из них будут очень похожи на стандартный сберегательный вклад. Чтобы не ошибиться, обязательно уточните у менеджера, покрывает ли ССВ те банковские услуги, которые вы собираетесь приобрести.

Если у вас больше 1 400 тыс. р., почти всегда наиболее рациональным решением будет разделить имеющуюся сумму на несколько вкладов в разных банках. Тогда вы тоже сможете выбирать по единственному критерию – доходности.

Помните, что государство гарантирует сохранность ваших средств, только если вы размещаете не более 1 400 тыс. р. в разных банках. Средства на разных вкладах в одном и том же банке или разных филиалах одного и того же банка суммируются, и в случае банкротства возврата денег свыше 1 400 тыс. р. вам придётся требовать через суд.

*Надёжность.*Если по какой-то причине вы всё же хотите положить все деньги в один банк (например, вам предлагают очень привлекательную ставку по вкладу более 1 млн. р.), риску подвергается вся сумма свыше 1 400 тыс. р. В этом случае нужно учитывать надёжность банка.

Оценить её сложно порой даже опытному финансисту, но существуют рейтинги банков по надёжности, которые составляются профессиональными организациями и учитывают совокупность многих факторов: размеры активов, задолженности и пр. Эти рейтинги доступны в Интернете. Воспользуйтесь ими, чтобы сравнить несколько банков между собой и выбрать банк с оптимальным для вас соотношением ставки и надёжности.

Вот некоторые из этих рейтингов:

* по активам нетто – в них входят кредиты, выданные банком физическим лицам и организациям, вложения банка в ценные бумаги и другие активы. Высокие активы нетто указывают на то, что это крупный банк, а крупные банки меньше страдают во время кризисов, чем мелкие, потому что получают больше поддержки от государства. Этот рейтинг можно найти на портале banki.ru в разделе «Рейтинги банков».
* кредитные – с их помощью оценивают способность банков расплатиться по своим обязательствам перед вкладчиками и инвесторами. Эта способность зависит от соотношения кредитов и депозитов в портфеле банка: их размера, сроков и качества. Кредитные рейтинги составляют международные рейтинговые организации Standard & Poors (S&P), Moody’s и Fitch и несколько российских компаний. Кредитные рейтинги и их описание можно тоже найти на портале banki.ru в разделе «Рейтинги банков». Эти рейтинги обозначаются буквами *A*, *B*, *С* и *D*. *ААА* (или *Ааа*) – самый хороший. Так, банк с рейтингом *ВВ* надёжнее банка с рейтингом *ССС*, а банк с рейтингом *А* надёжнее их обоих.

Также при выборе банка вы можете обратить внимание на его репутацию с точки зрения уровня обслуживания и использования банковских уловок. Почитайте отзывы в Интернете, спросите у родственников и друзей, довольны ли они своим банком. Главное, придерживайтесь логики. Ваш выбор должен быть рациональным, а не основываться на эмоциях под воздействием красочной рекламы. (4, с. 60-63)

2.7.2. Как сделать выбор сберегательного вклада***.***

При выборе важно учесть следующее:

1. срок, на который делается вклад;
2. валюта, в которой делается вклад;
3. возможность пополнения вклада;
4. возможность частичного снятия вклада.

**Срок вклада.** Познакомившись с условиями вкладов любого банка, вы увидите, что чем дольше срок вклада, тем выше процентная ставка. Из-за чего это происходит?

Во-первых, банк заинтересован в привлечении денег на более длительный срок и готов платить за это более высокую цену. Чем дольше срок вкладов физических лиц, тем больше у банка свободы в распоряжении деньгами. Так, он может выдать больше долгосрочных кредитов, которые принесут высокий доход.

Во-вторых, сами вкладчики обычно не хотят «замораживать» деньги надолго и требуют более высокую компенсацию за долгосрочные вклады. Чем дольше срок вклада, тем выше вероятность, что:

* вы захотите снять деньги досрочно из-за непредвиденных расходов;
* банк может разориться из-за неразумного управления средствами;
* начнёт резко снижаться курс валюты, в которой открыт вклад, и держать сбережения в этой валюте станет невыгодно;
* в экономике начнётся подъём, ставки по вкладам вырастут и по сравнению с новыми предложениями на рынке ваш вклад будет менее привлекательным.

Получается, что чем дольше срок, на который вы «замораживаете» деньги, тем выше ваши риски. В то же время для банка долгий срок предпочтителен, поскольку он даёт ему возможность вкладывать деньги клиентов в разные проекты, а не только в краткосрочные. Именно за это банк и готов вам предложить более высокую ставку.

*Как определиться со сроком вклада.*С одной стороны, вам хочется получить процент повыше, с другой стороны, класть деньги надолго рискованно в силу указанных выше причин. Каждому человеку в его конкретной ситуации нужно искать компромисс. Очень важно понимать, ради чего делаются сбережения.

* Самый простой вариант — когда вы копите к определённой дате, например к отпуску. Тогда срок вклада определяется датой отпуска.
* Ещё одна простая ситуация — когда вы копите на какую-то конкретную покупку. Вы знаете, сколько стоит вещь, сколько у вас уже накоплено и сколько приблизительно вы будете откладывать в месяц. Прибавив проценты, вы можете подсчитать, к какому сроку достигнете необходимой суммы. На этот срок вам и нужно делать вклад.
* Если вы откладываете деньги на пока ещё неопределённую цель (например, «на чёрный день»), это уже более сложная задача. В этой ситуации можно разделить ваш капитал на несколько вкладов с разными сроками. Тогда на часть денег вы получите более высокий доход, а другая часть будет доступна раньше, если возникнет необходимость в непредвиденных тратах.

Большинство банков предлагают вклады сроком 3, 6 и 9 месяцев, 1, полтора, 2, 3 года и 5 лет. Но некоторые банки позволят вам сделать вклад на любой срок, какой пожелаете, не

обязательно кратный 3 месяцам.

**Валюта.** Вы можете выбрать, в какой валюте хранить деньги. Сегодня большинство российских банков предлагают вклады в рублях, долларах США и евро. Некоторые банки также оперируют британскими фунтами, швейцарскими франками, японскими иенами и другими валютами. Зайдите на сайт любого банка, и вы увидите, что ставки для разных валют разные. Это происходит из-за того, что в разных странах наблюдается разный уровень инфляции и обменный курс меняется со временем. Если банки ожидают, что доллар подорожает по отношению к рублю, ставки по долларовым вкладам будут ниже.

Если вы копите на конкретную покупку, лучше всего сделать вклад в той же валюте, в которой вы собираетесь за покупку расплатиться, т. е. если вы хотите купить телевизор в России, вам подойдут рубли. А если вы едете учиться в Чехию, лучше сберегать в евро. Таким образом вы снизите свои риски. Ведь как бы ни поменялся обменный курс, вы получите именно ту сумму, которая вам нужна (в пересчёте на нужную вам валюту).

Если вы сберегаете на неопределённую цель, выбирайте ту валюту, которая вам кажется наиболее надёжной. Почитайте новости и решите, экономика какой страны вам представляется более стабильной в настоящее время. А ещё лучше — «не класть все яйца в одну корзину» и открыть вклады сразу в нескольких валютах. Если одна из них упадёт в цене, то другая вырастет, и это лучшая страховка от колебаний обменного курса.

**Возможность пополнения.** Есть вклады, в течение срока которых на них можно вносить дополнительные деньги. Проценты на добавленные деньги будут рассчитываться на оставшийся срок вклада, но по той же ставке, что и на изначальную сумму вклада. Такие вклады наиболее полезны, если вы хотите сделать дорогую покупку и планируете собирать средства постепенно. Например, вы можете пополнять вклад каждый месяц, откладывая с зарплаты.

Представьте, что вашим друзьям подарили на свадьбу 50 тыс. р. На эти деньги они решили сделать ремонт, но, составив смету, поняли, что для хорошего ремонта им не хватает ещё 60 тыс. Они решили положить 50 тыс. р. в банк под процент и в течение полугода сберегать ещё по 10 тыс. р. в месяц. Им как раз подойдёт пополняемый вклад на полгода. Допустим, в банке им предложили ставку 8 % годовых без капитализации, но с возможностью пополнения, и они каждый месяц вносили ещё по 10 тыс. р. Сколько денег у них окажется на счёте через полгода? Через полгода ваши друзья получат:

50 тыс. ⋅ (1 + 0,08/2) + 10 тыс. ⋅ (1 + 0,08 5/12) + 10 тыс. ⋅ (1 + 0,08 4/12) + 10 тыс. ⋅ (1 + 0,08 3/12) + 10 тыс. ⋅ (1 + 0,08 2/12) + 10 тыс. ⋅ (1 + 0,08 1/12) + 10 тыс. = 113 тыс. р.

Таким образом, они смогут сделать ремонт за 110 тыс. р., а на оставшиеся 3 тыс. устроить пикник для друзей.

**Возможность частичного снятия.** Теперь предположим обратную ситуацию. Другой паре ваших друзей – молодожёнам Ане и Кириллу – тоже подарили 50 тыс. р. на свадьбу. Аня хочет положить их в банк, а через полгода потратить на отпуск. Но Кирилл беспокоится: у него давно барахлит машина, и, если она совсем сломается, понадобятся деньги на ремонт. Аня и Кирилл могут закрыть вклад и снять деньги досрочно.

Помните, что всегда можно закрыть вклад досрочно и забрать деньги – это гарантировано законом РФ!

Но если Аня с Кириллом так поступят, они потеряют процентный доход на все 50 тыс. р.

Ребятам подойдёт вклад с возможностью частичного снятия денег. Банк предложил им вклад под 7 % годовых без капитализации на полгода. Если снять часть денег раньше, к ним будет применён процент всего 0,5 % годовых (как по текущему счёту). Зато

на оставшуюся сумму будет начислено 7 %. Это лучше, чем ничего.

Подсчитаем, сколько будет на счёте Ани и Кирилла через полгода, если им потребуется снять 20 тыс. р. на ремонт через 2 месяца:

(50 000 р. – 20 000 р.) ⋅ (1 + 0,07 / 2) = 31 050 р.

Возможность частичного снятия — это очень удобная услуга, но за удобство всегда надо платить. Ставки по таким вкладам всегда ниже, чем по обычным вкладам.

(4, с. 55 – 59)

2.7.3. Депозитный договор (договор банковского вклада***.)***

Депозитный договор, в котором вкладчиком является гражданин, является публичным договором (ст. 426 Гражданского кодекса РФ), что означает, что банк обязан заключить договор банковского вклада на объявленных условиях и не может отказать гражданину в этом, например, по причине «ненадёжности» гражданина. Связано это с тем, что, заключая договор банковского вклада, гражданин вносит свои собственные средства на хранение в банк. Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками.

Договор банковского вклада заключается в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдаётся вкладчику.













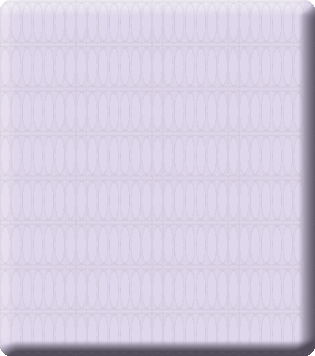




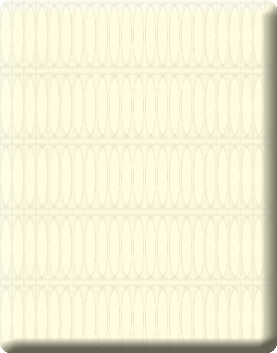














Письменная форма договора банковского вклада считается

соблюдённой, если внесение вклада удостоверено:

сберегательной

книжкой

сберегательным

или депозитным сертификатом

иным выданным

банком вкладчику документом, отвечающим

требованиям, предусмотренным для таких документов

законом

**Рис. 11. Документы для удостоверения вклада**

Следует также учитывать, что банковские проценты, начисляемые на вклад, считаются доходом гражданина и подлежат налогообложению – это налог на доход от вклада. Для валютных депозитов таким доходом является доход, превышающий уровень 9% годовых. Для вкладов в рублях налогом облагается разница между ставкой рефинансирования Центрального банка России плюс 5% и ставкой вклада. (2, с. 23)

2.7.4. Агентство по страхованию вкладов***.***

Государство в целях защиты сбережений граждан создало Агентство по страхованию вкладов, которое гарантирует, что все банковские вклады в размере, не превышающем 1 400 тыс. р. в случае разорения (банкротства) банка будут возвращены вкладчикам.

Агентство по страхованию вкладов создано в январе 2004 г. на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Агентство осуществляет выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая — невозврата вклада; ведёт реестр банков — участников системы страхования вкладов; контролирует формирование фонда страхования вкладов, в том числе за счёт взносов банков; управляет средствами фонда страхования вкладов. (2, с. 25)

Агентство гарантирует вклады граждан (в пределах определённой суммы) от невозврата банками в случае разорения (банкротства) банка. Гражданин всегда получит то, что внёс в банк на хранение, если сумма вклада была не более 1 400 тыс. р.

Агентством по страхованию вкладов возвращаются средства тем вкладчикам (независимо от гражданства), у которых открыты срочные вклады и вклады до востребования (в том числе в валюте), а также имеются текущие счета (средства на пластиковых банковских карточках) для получения зарплаты, стипендии или пенсии. При этом застрахованы не только внесённая во вклад денежная сумма, но и «набежавшие» проценты. Они рассчитываются пропорционально фактическому сроку вклада до дня, когда банк обанкротился или лишился лицензии.

В случае банкротства банка Агентство не возмещает гражданам средства, находящиеся во вкладах на предъявителя, денежные переводы, пришедшие в этот банк, а также средства на счетах индивидуальных предпринимателей, открытые для осуществления предпринимательской деятельности.

В течение 7 дней со дня получения информации о банкротстве банка Агентство по страхованию вкладов опубликует в прессе и вывесит в банке специальное сообщение. В сообщении будет указано, куда должен обратиться вкладчик с заявлением о получении страховки. Как правило, это будут банки, работающие поблизости. Если вдруг вкладчик не сможет добраться до банка, заявление можно будет отправить по почте в порядке, указанном в сообщении. Выплаты также можно получить почтовым переводом.

Согласно Федеральному закону «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» вкладчик вправе обратиться в Агентство с требованием о выплате возмещения до дня завершения процедуры ликвидации (банкротства) банка. Как показывает практика, ликвидация банка продолжается не менее 2 лет.

Для того чтобы под полную защиту Агентства по страхованию вкладов попали накопления свыше 1 400 тыс. р., их целесообразно разместить в разных банках. (2, с. 21-23)

Часть третья.

Кредитование домохозяйства. Услуги кредитных организаций.

3.1. Основные понятия

**Банковский кредит для физических лиц** – это услуга, при которой банк выдаёт определённую сумму денег физическому лицу во временное пользование с условием возврата через оговоренный срок с процентами. (9, с. 153)

**Заём –** это предоставление вещей или денег во временное пользование человеком, государством, компанией или банком. Частным видом займа является *кредит* – предоставление денег банком. (6, с. 64)

**Кредит** (*credit*)— это предоставление банком денег во временное пользование на условиях платности, срочности, возвратности, обеспеченности и дифференцируемости.

Слово «кредит» происходит от латинского слова *credere* — доверять.

Первые кредиты появились в Древнем мире и имели товарную форму. В кредит

предоставляли, например, мешок зерна в обмен на возврат двух мешков через определённый срок. В кредит давали домашний скот, орудия труда. Должник, не вернувший кредит вовремя, мог заплатить своей свободой и стать рабом кредитора. Особым видом кредитования в античном мире были морские торговые кредиты.

Заёмщиками выступали купцы, снаряжающие дорогостоящие экспедиции за товарами в дальние страны. (6, с. 63 - 64)

**Заимодавец (кредитор)** – тот, кто дает заём.

**Заёмщик (должник)** – тот, кто берет заём, т.е. кто берет вещи или деньги в долг.

**Платёжеспособность** (*solvency*) — способность заёмщика своевременно и полностью оплачивать свои финансовые обязательства за счёт собственных средств. (6, с. 95)

**Процентная ставка по кредиту** (*credit interest rate*) — это сумма в процентах от суммы кредита, которую заёмщик платит банку за пользование кредитом в течение определённого периода. (6, с. 77)

**Номинальный процент** ( *nominal interest rate*) - ставка процента по депозитам и кредитам, указанная на сайте банка. Например, 7 % годовых по депозитам и 15 % годовых по кредитам. (6, с. 39)

**Эффективный процент** *(effective interest rate)* – сумма номинального процента и всех сопутствующих расходов по открытию депозита или обслуживанию кредита. Например, если номинальный процент по кредиту составляет 15 % годовых, сбор за оформление кредитного договора 1 %, комиссия за ведение счёта 0,5 % и комиссия за расчётное обслуживание также 0,5 %, то эффективный процент составит уже 15 + 1 + 0,5 + 0,5 = 17 % (6, с. 39)

**Переплата по кредиту** — сумма в рублях, которую заёмщик должен переплатить банку сверх того, что получил от него в качестве кредита за весь срок его действия. (6, с. 78)

**Полная стоимость кредита** (*full cost of credit*) — все платежи заёмщика по кредиту в дополнение к проценту. (6, с. 79)

**Ипотека** (*mortgage*) — кредит под залог недвижимости. В отличие от практически всех других товаров недвижимость относительно дорога. Большинство людей не могут накопить достаточно денег, чтобы сразу купить квартиру или дачу. Приобретая квартиру, покупатель обычно оплачивает наличными только некоторую её часть, например 20–30 % цены. (6, с. 91)

**Первоначальный взнос** (*downpayment*) — задаток, денежная сумма, которую заёмщик вносит в счёт причитающихся с него по договору платежей в обеспечение исполнения обязательств по ипотеке. (6, с. 91)

**!**

3.2. Кредитные организации. Займы и кредиты

**Кредитная организация** – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

3.2.1. Виды кредитных организаций***.***

1) **Банк** – 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.

2) **Небанковская кредитная организация** – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские депозитные и кредитные операции.

3) **Иностранный банк**– банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован.

3.2.2. Коммерческие банки как кредитные организации***.***

Коммерческий банк– это организация, которая собирает временно свободные деньги у тех, кто умеет делать сбережения, и даёт эти деньги за плату во временное пользование тем, кому эти деньги срочно нужны на личные нужды или на расширение бизнеса.

Соответственно владельцам сбережений банк оказывает услугу по приёму их денег на *депозитные счета*. Но деньги берут не просто на хранение (хотя услугу хранения денег

и других ценностей в сейфах хранилища-депозитария банки тоже предлагают, и многие люди этим пользуются, защищая их от воров).

Депозитный счёт– услуга, оказывая которую банк не просто принимает деньги на хранение, но и управляет ими таким образом, чтобы получить доход и для владельца средств, и для себя.

Заключая с человеком договор о приёме денег на депозитный вклад, банк даёт ему обещание заплатить за временное пользование этими деньгами определённую сумму. Эта плата, как правило, назначается в процентном отношении к вносимой в банк сумме, и потому её обычно называют просто процентом. Расчёт банка прост: полученные на депозитный счёт деньги он собирает в крупные суммы и даёт в долг (это называется «дать кредит») под процент выше, чем сам он должен заплатить владельцам депозитов. Разница между процентом по кредиту и процентом по депозиту – это собственный доход банка. Владельцу сбережений это выгодно: ему не надо самому договариваться об одалживании денег, а потом добиваться, чтобы деньги реально вернули, да ещё и с платой. Все эти заботы и риски банк берёт на себя. (7, с. 119-121).

3.2.3. Займы физическим лицам***.***

**Займы физическим лицам** – это сделки, которые предусматривают передачу заемщику материальных ценностей или денежных сумм с условием, что через время, оговоренное соглашением, Заемщик возвратит материальные ценности такого же качества и в таком же количестве или такую же сумму.

Для оформления процедуры займа в гражданском праве предусмотрено составление определенного договора. Отличительная характеристика займа как разновидности юридических отношений – это факт, что на все время пользования займом заемщик является собственником предмета. Предметами или активами он сможет распоряжаться в этот период по своему усмотрению. Если предметы, полученные в собственность по договору займа, получили повреждения или были утрачены по вине заемщика, ему придется возмещать или возвращать активы в том же объеме, в котором они были им получены. Возмещение должно быть аналогичным по качеству, стоимости и назначению, в том же количестве, в котором активы передавались.

Кроме денежных сумм, предметом займа могут стать горючее, стройматериалы, продукты питания и инструменты, непродовольственные товары или другие ценности.

Еще одна отличительная черта – по сути своей займ является бесплатным. Полученные в банке ссуды и кредиты предполагают непременно получение процентов или определенное вознаграждение за использование кредитных средств. Для займов обязательным условием является возврат именно предмета займа. При этом вознаграждение за пользование этими предметами не исключается, но, в отличие от кредитов, обязательным не является. И если в кредит можно получить только и исключительно денежную сумму, займ делает возможным получить на время в свое распоряжение и другие активы.

**Договор займа** – это когда один человек (кредитор) передаёт в собственность другому человеку (заёмщику) деньги, а тот, кто получил деньги взаймы (заёмщик), обязуется возвратить кредитору такую же (или иногда бо́льшую – с процентами) сумму денег (сумму займа). Договор займа считается заключённым с момента передачи денег.

В подтверждение договора займа и его условий может быть представлена расписка заёмщика или иной документ, удостоверяющие передачу определённой денежной суммы.

Форма расписки является произвольной — как минимум, в ней должны быть указаны: ФИО и паспортные данные того, кто взял деньги взаймы, ФИО и паспортные данные лица, у кого взяты деньги, денежная сумма и срок, к которому должник обязуется полностью вернуть эту сумму. Расписка также может включать неустойку (обычно в процентах от суммы долга за каждый день или за какой-либо другой период времени, после даты погашения долга) за просрочку долга.

Расписка предпочтительно пишется от руки и на ней должна быть подпись того лица, которое взяло деньги в долг. Расписки, набранные на компьютере, могут затруднить доказательство факта дачи денег в долг (если возникнут проблемы с его возвратом), а расписки без подписи и вовсе могут быть признаны недействительными.

Договор займа будет беспроцентным, если в нём прямо не предусмотрены проценты по займу. При отсутствии иного соглашения проценты выплачиваются ежемесячно до дня возврата полной суммы займа. (2, с. 30-32)

3.2.4. Кредиты физическим лицам***.***

В советской комедии «Кавказская пленница» один из героев произносит тост за то, чтобы наши желания совпадали с нашими возможностями. Кредиты создают своеобразный мост во времени между нашими текущими желаниями и будущими возможностями. Они позволяют семьям получить нужные им товары и услуги уже сегодня, а не копить на них и ждать. Однако платить за это порой приходится высокую цену. Вот почему к кредитам нужно относиться с большой осторожностью.

Кредит – это, по сути, вклад наоборот: не банк занимает у вас и платит за это процент, а вы занимаете у банка. В отличие от стандартного вклада стандартный кредит выплачивается (погашается) не в конце срока, а в виде регулярных выплат на протяжении всего срока действия кредита.

3.2.5. Банковский кредит для физических лиц***.***

**Банковский кредит**– это заём (определённая сумма денег), который банк выдаёт физическим лицам во временное пользование, например, на покупку автомобиля, бытовой техники, недвижимости и т.д., с условием возврата через оговоренный срок с процентами. (9, с. 153)

3.2.6. Кредиты в торговых сетях***.***

В последнее время всё больше торговых сетей стали предлагать своим клиентам покупки в кредит. Для этого в магазине присутствует сотрудник какого-нибудь банка, готовый оформить вам кредит на предлагаемые товары.

Обычно ставки по кредитам в торговых сетях намного выше, чем в отделениях банков. Так, изучив условия разных банков и собрав необходимые документы, вы можете найти ставку 20-25 % годовых, тогда как при оформлении быстрого кредита в магазине (для него потребуется один лишь паспорт), вы, скорее всего, возьмёте деньги под 30-50 % годовых.

Во-первых, в магазине у вас нет возможности доказать свою надёжность как заёмщика (нет с собой необходимых документов), без чего рассчитывать на получение кредита по низкой ставке не приходится.

Во-вторых, при виде желанного товара в магазине вы поддаётесь искушению его приобрести и будете согласны даже на очень невыгодные условия.

Кредитные организации это прекрасно понимают. Поэтому по возможности избегайте кредитов в магазинах и обращайтесь в отделение банка! (8, с. 156)

3.2.7. Микрозаймы в микрофинансовых организациях***.***

Микрофинансовые организации (МФО) предлагают так называемые микрозаймы или экспресс-займы под очень высокий процент. Это не банки, но они выполняют очень похожую функцию. Обычно туда обращаются люди, которым банк отказал в выдаче кредита, например, из-за плохой кредитной истории или неспособности доказать свою надёжность.

Вы наверняка видели рекламу МФО в Интернете, на улице и в общественном транспорте: «Быстрые деньги! Кредит за час без залога и поручителей! Нужен только паспорт!»

Чаще всего люди занимают в МФО «до зарплаты» на некрупные покупки (особенно перед праздниками), или на запуск нестандартного бизнес-проекта, в успех которого не верят банки и инвесторы. Поскольку кредитоспособность заёмщика никто не проверяет и организация несёт большие риски, ставки по микрозаймам достигают 100-150 % в год!

Ставки по микрозаймам очень высокие, поэтому прибегайте к ним в самом крайнем случае и после получения отказа в нескольких банках. Прежде чем обращаться за «быстрым кредитом», задумайтесь, почему банк не уверен в вашей способности погасить кредит и отказывает в его выдаче. Возможно, вы плохо спланировали свой бюджет! В таком случае сверхвысокие ставки МФО только ухудшат вашу финансовую ситуацию. (9, с. 157)

3.2.8. 7 золотых правил использования кредитов***.***

Чтобы выплата процентов по кредиту не нанесла слишком сильный удар по вашему бюджету и не обернулась стрессом для семьи, нужно запомнить 7 правил грамотного использования кредитов и всегда им следовать.

1. Берите только те кредиты, погашение которых вы сможете себе позволить.

2. Узнавайте реальную ставку по кредиту и точный график выплат, прежде чем подписать контракт.

3. Не берите кредит в магазине — обращайтесь в банки.

4. Не прибегайте к услугам микрофинансовых организаций (МФО), когда можно взять кредит в банке.

5. Вносите платежи вовремя, чтобы избежать штрафа.

6. Погашайте кредит досрочно, если есть такая возможность.

7. Рефинансируйте долгосрочные кредиты, когда ставки на рынке падают. (9, с. 154)

3.3. Виды кредитов для физических лиц

3.3.1. Потребительский целевой кредит***.***

Самый распространённый вид кредита в России. Выдаётся под покупку конкретного товара (например, бытовой техники или мебели) или оплату услуг (например, лечения или туристической путёвки). Впоследствии банк попросит вас предоставить документы, подтверждающие покупку данного товара или услуги. Этот кредит можно получить как в отделении банка, так и в торговой точке, где продаётся товар.

3.3.2. Кредит на неотложные нужды***.***

**Кредит на неотложные меры** можно получить в банке без объяснения цели, на которую берётся кредит. Обычно оформление документов по данному виду кредита занимает больше времени, а максимальная сумма долга меньше, чем по целевому кредиту. Также ставки по таким кредитам могут быть выше, чем по целевым, на 1-2 процентных пункта. В 2013 г. они составляли от 16 до 40 % в зависимости от оценки надёжности заёмщика. Чаще всего такой кредит берут, когда в банке нет подходящего целевого предложения или когда в цель кредита входит множество разных неопределённых расходов, например покупка вещей для новорождённого ребёнка.

3.3.3. Автокредит***.***

**Автокредит** – это потребительский кредит на покупку машины. Основное его отличие от простого целевого кредита в том, что машина является залогом по кредиту. Если вдруг вы утратите способность расплачиваться по кредиту, ваша машина будет продана, чтобы возместить

ущерб банку. Поэтому ставки по автокредиту в среднем ниже, чем по простому целевому кредиту без залога: 11—20 % в 2013 г. Однако вы должны быть готовы к тому, что банк потребует обязательно застраховать автомобиль от ДТП и угона (страховка КАСКО), чтобы быть уверенным в сохранности залога. Все расходы по покупке страховки вам придётся взять на себя.

3.3.4. Ипотека***.***

**Ипотека** – это потребительский кредит на покупку недвижимости. В этом случае залогом является квартира или дом. Кредит выдаётся на очень долгий срок — от 10 до 30 лет — и требует предоставления множества документов о финансовом состоянии семьи, оценки стоимости жилья профессиональным оценщиком, обязательной страховки жилья и первоначального взноса в размере 10—50 % от стоимости покупки.

*Ипотека* – это кредит на покупку недвижимости, где сама эта недвижимость является залогом по кредиту.

*Залог* – один из видов гарантии по кредиту. Предмет залога остаётся у заёмщика, и он может продолжать им пользоваться, но в случае утраты способности платить по кредиту предмет залога будет продан, чтобы вернуть долг.

Объектом ипотеки может стать городская квартира (как в новостройке, так и на вторичном рынке жилья), загородный дом, коммерческое помещение (например, под ресторан), реже – дача или гараж. (9, с. 159)

В ипотечном кредите участвуют три стороны: покупатель недвижимости (например, квартиры), её продавец и банк, предоставляющий ипотечный кредит (рис. 12).



**Рис. 12. Участники ипотеки**

(6, с. 91)

Ипотечный кредит выдаётся на очень долгий срок – от 10 до 30 лет – и требует предоставления множества документов о финансовом состоянии семьи, оценки стоимости жилья профессиональным оценщиком, обязательной страховки жилья и первоначального взноса в размере 10-50 % стоимости покупки.

Ставки по ипотеке ниже, чем по другим видам кредита, потому что она обеспечена залогом, который не изнашивается и почти никогда не падает в цене.

В 2013 г. в России ставки по ипотеке были на уровне 8-14 % годовых, в то время как ставки по автокредитам составляли 11-20 %, а по кредитам на неотложные нужды (без указания цели) – 16-40 %.

С точки зрения потребителя, это очень полезный продукт, потому что он позволяет не откладывать одну из крупнейших в жизни покупок, на которую иначе пришлось бы копить до старости.

Это и очень удобный продукт, потому что, с одной стороны, вы получаете низкую ставку, а с другой – не нужно искать дополнительный залог, ведь им становится сам объект покупки.

Основными показателями, которые надо рассматривать при выборе ипотеки, являются:

* величина первоначального взноса;
* срок погашения;
* процентная ставка.

*Величина первоначального взноса* будет влиять на ставку процента, под которую вы получите средства. Если вам не удалось накопить даже 10 % на первоначальный взнос, это сигнал для банка, что вы не очень хорошо умеете распоряжаться своими средствами.

На сегодняшний день ни один банк в России не даст вам ипотеку с нулевым первоначальным взносом. В тех исключительных случаях, когда это происходит, ставки будут выше на несколько процентов (а за 15-20 лет несколько процентов превращаются в весьма солидную сумму!). Поэтому, прежде чем брать ипотечный кредит, постарайтесь накопить хотя бы 10 %, а ещё лучше – 30 %.

Вы можете использовать на первоначальный взнос:

– свои сбережения;

– средства от продажи другой недвижимости (дома в деревне, квартиры меньшего размера или доли в квартире, которая находится в совместной собственности);

– материнский капитал.

Что касается срока ипотеки, то здесь у каждой семьи будет свой идеальный баланс. С одной стороны, чем больше срок, тем меньшую сумму вам придётся выделять каждый месяц из семейного бюджета на регулярные взносы. С другой – чем больше срок, тем больше будет начислено процентов и тем дороже обойдётся кредит.

Вам нужно тщательно обдумать, какой максимальный размер выплат вы можете себе позволить. Эту сумму вы можете назвать сотруднику банка, чтобы тот рассчитал вам минимально возможный срок ипотеки при ваших финансовых возможностях. (9, с. 159 – 162)

3.3.5. Образовательный кредит***.***

Образовательный кредит – это кредит на оплату колледжа, высшего или второго высшего образования, а также магистратуры/аспирантуры, причём как очной, так и заочной формы обучения. Его особенность в том, что выплаты по нему начинаются не сразу, а после того, как вы получите диплом и выйдете на работу.

Получить такой кредит могут только студенты, уже успешно сдавшие вступительные экзамены. Во многих странах государство поддерживает банки в выдаче таких кредитов, что объясняет более низкую ставку по ним, чем по кредиту на неотложные нужды. Так, в 2013 г. ставки на образовательные кредиты с государственным

субсидированием начинались от 5 %. Правда, они действовали только для очной формы обучения и только для вузов, прошедших предварительный отбор для участия в государственной программе. Кроме того, имелись требования к заёмщикам по успеваемости. Ставки по образовательным кредитам без государственного субсидирования начинались от 10 %.

3.3.6. Кредит на развитие бизнеса***.***

Получить кредит на развитие бизнеса может не только фирма, но и физическое лицо — индивидуальный предприниматель или владелец фирмы. Для получения

такого кредита обычно придётся объяснить банку, в чём суть вашего бизнеса, что именно вы хотите внедрить, сколько это стоит, а также из каких средств вы впоследствии будете погашать кредит.

Если вы не индивидуальный предприниматель, а владелец фирмы

(юридического лица), вам может быть выгоднее взять коммерческий кредит от лица фирмы или воспользоваться другими способами финансирования бизнеса. Чаще всего фирме есть что предложить в качестве залога по кредиту (оборудование, автотранспорт, товар в обороте), и она может получить более низкую ставку, чем физическое лицо. Иногда люди берут кредит на развитие бизнеса под залог своей квартиры. Мы не рекомендуем этого делать, если залоговая квартира — ваше единственное жильё. Собственный бизнес — это всегда очень рискованное дело, и если в случае неудачи

вы не сможете выплатить кредит, вы лишитесь квартиры и вашей семье будет негде жить.

3.3.7. Кредитная карта***.***

Банковская карта, позволяющая вам мгновенно брать множественные кредиты на неотложные нужды (без объяснения целей) в пределах установленного банком лимита.

Для этого не нужно каждый раз собирать документы и идти в банк. Выдавая вам кредитную карту, банк уже оценил вашу надёжность и заранее одобрил вам кредит в пределах лимита. Поэтому вы можете покупать товары и услуги в долг прямо на кассе в торговых точках.

Это удобнее, чем кредит на неотложные нужды или целевой кредит, но за удобство всегда надо платить: ставки по кредитным картам значительно выше. (4, с. 85-87)

**Таблица 18. Сравнение ключевых характеристик кредитов для физических лиц**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Признак сравнения | Потребительский кредит | Автокредит | Ипотечный кредит | Кредитная карта |
| Срок | От нескольких месяцев до 5 лет | До 5 лет | До 30 лет | До 3 лет |
| Сумма | До 750 000  руб. | До 5 млн руб. | До 85 % от стоимости заложенной квартиры | До 600 тыс. руб. |
| Процентная ставка | Высокая | Средняя | Средняя, по особым программам низкая | Высокая |
| Срок рассмотрения заявки | В течение нескольких минут | В течение дня | В течение нескольких дней | От нескольких минут до нескольких дней |
| Дополни- тельные затраты | Отсутствуют | Оформление страховки | Оформление страховки и документов | Отсутствуют |

(3, с. 65)

3.3.8. Как понять, может ли семья позволить себе кредит***.***

Попросите сотрудника своего банка рассчитать ежемесячную сумму, которую вам придётся вносить в течение всего срока кредита. Запишите эту сумму и обсудите дома с близкими.

Откройте (или составьте) ежемесячный семейный бюджет. Как он изменится после взятия кредита?

Кроме выплат по кредиту не забудьте включить в него те дополнительные траты, которые появятся в связи с владением новой вещью, например расходы на бензин и обслуживание при покупке автомобиля.

От чего придётся отказаться ради выплаты кредита? От развлечений? Откладывания на пенсию или на какую-то другую покупку? От еды? Подумайте, насколько это реалистично и какие риски несёт кредит для вашего бюджета.

Оцените, насколько стабилен ваш доход. Если один из членов вашей семьи потеряет работу или заболеет, сможете ли вы погашать кредит? Этот вопрос особенно актуален для работников со сдельной оплатой труда, получающих, например, процент от продаж.

В отдельных случаях кредит может помочь вам сэкономить.

Самым ярким примером такого кредита является ипотека – кредит на покупку квартиры или дома. Если сейчас вы снимаете квартиру, то каждый месяц платите за аренду. Эти средства вы могли бы направить на выплату кредита за квартиру. Конечно, взносы будут выше, чем арендная плата, но, во-первых, как показывает практика, ненамного, а во-вторых, по окончании срока кредита у вас будет ценный актив – квартира, в то время как после аренды у вас не останется ничего. (9, с. 154-155)

3.4. Как оформить кредит в банке

3.4.1. Что нужно, чтобы взять кредит***.***

Наверняка вы слышали от знакомых истории, когда банк отказал им в кредите. Почему некоторым отказывают в займе? Как удовлетворить требованиям банка?

Банки пытаются сократить риск невозврата денег. И вам придётся убедить банк в том, что вы сможете погасить взятую в кредит сумму. Вот несколько полезных советов.

1. Ваша зарплата – один из основных критериев, по которым банк оценит вашу кредитоспособность. Чем выше зарплата, тем проще получить кредит и ниже будет ставка. Поэтому большинство банков потребуют справку 2-НДФЛ (налоговую). Её можно взять у работодателя.

Если вы предприниматель и у вас нет фиксированной зарплаты, банк попросит каким-то иным образом доказать, что кредит вам по карману. Например, предъявить выписку по счёту в банке за последние несколько месяцев, документы на машину или загранпаспорт с множеством виз. Чтобы сэкономить время, узнайте о требованиях банка на его сайте и приготовьте документы заранее.

2. Возможность предоставить что-то в залог значительно увеличивает ваши шансы на получение кредита. Предмет залога останется у вас, и вы сможете продолжать им пользоваться, но в случае утраты способности платить по кредиту вы обязаны будете продать предмет залога, чтобы вернуть долг. Залогом могут стать недвижимость, автомобиль, оборудование или готовая продукция частной фирмы, акции, драгоценные металлы и даже произведения искусства.

3. Если вам нечего предоставить в залог, банк может предложить вам найти поручителя. Обычно это ваш близкий родственник, который обязуется в случае вашей неплатёжеспособности взять погашение кредита на себя. Зачастую ему даже не обязательно иметь более высокий доход, чем вам, - достаточно того, что вас двое. Но чем выше доходы вашего поручителя, тем ниже может быть процентная ставка.

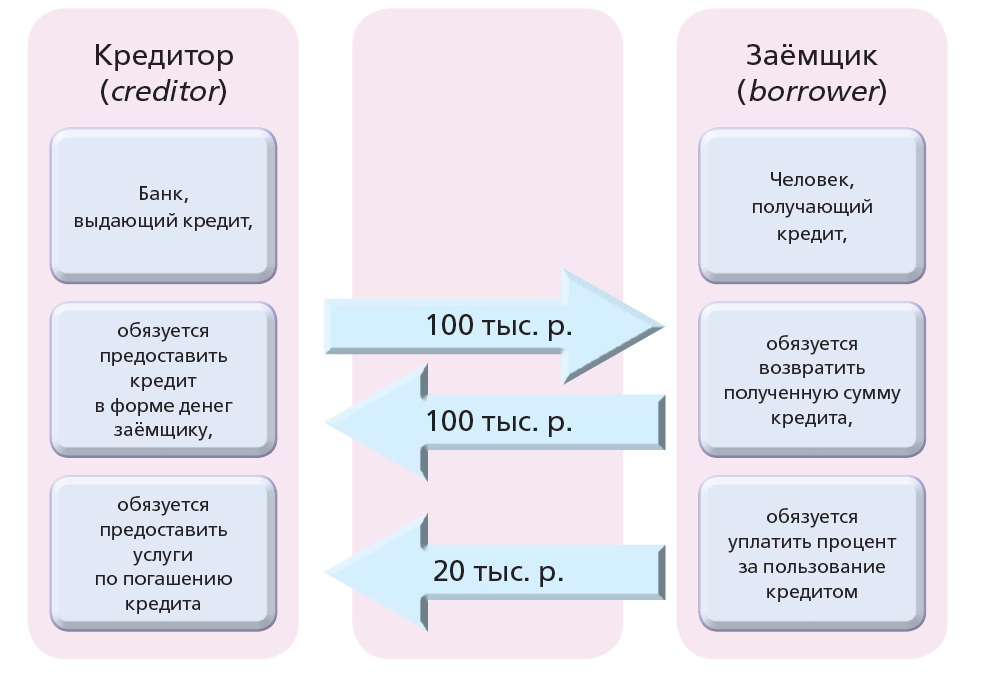
4. Наличие обязательств по другим кредитам снижает шансы получить ещё один кредит. Поэтому, если есть возможность, дождитесь полного погашения первого кредита, прежде чем брать второй. Это поможет снизить ставку. Если вам нужен поручитель, лучше, чтобы у него тоже не было других кредитов.

5. Не становитесь сами поручителем по чужому кредиту, если планируете в скором времени взять кредит для себя.

6. На решение банка влияет ваша кредитная история: брали ли вы кредиты в прошлом и насколько успешно их погашали. Сведения обо всех заёмщиках содержатся в специальной базе данных. У банков есть доступ к этому ресурсу, поэтому скрыть свою кредитную историю у вас не получится. Вы можете проверить свою кредитную историю в Центральном каталоге кредитных историй. Один раз в год вы можете сделать это бесплатно. Чтобы иметь хорошую кредитную историю, всегда вовремя погашайте кредиты и задолженность по кредитной карте. Не берите лишних кредитов на не очень нужные вещи: если вы не сможете их погасить, вам потом не удастся взять кредит на что-то действительно важное – квартиру или лечение. (4, с. 78-79)

3.4.2. Кредитный договор***.***

**Кредит** – это договор между заёмщиком и банком. Правоотношения, возникающие в процессе получения кредита, регулируются статьёй 42 Гражданского кодекса РФ. По кодексу кредит – это обязательство, в силу которого заёмщик обязан уплатить кредитору деньги, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения этой обязанности. (6, с. 68)



**Рис.13. Участники кредитного договора**

Если представить денежные потоки стрелками, то видно, что кредитор передаёт заёмщику только основную сумму кредита (например, 100 тыс. р.). Заёмщик, в свою очередь, должен будет вернуть кредитору как основную сумму (те же 100 тыс. р.), так и процент (например, 20 тыс. р.). (6, с. 66)

Кредитный договор обязательно должен быть заключён в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечёт недействительность кредитного договора, что означает возврат сторон в первоначальное положение — заёмщик возвращает

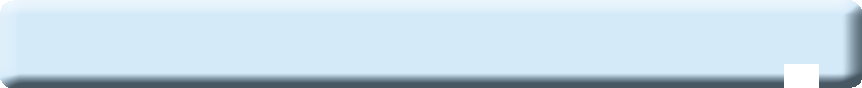
деньги банку, а уплаченные проценты остаются у банка.

**Всегда внимательно читайте то, что написано в кредитном договоре**. Помните, что с момента подписания вы обязаны соблюдать все условия, под которыми подписались, так как если бы это было требованием закона. Ещё раз обратите внимание на то, что сейчас существует законодательство, запрещающее банкам использовать мелкий шрифт в договорах с частными лицами.

В банках проценты по кредитным договорам, как правило, выше ставки рефинансирования, которая устанавливается Центральным банком РФ (**ставка рефинансирования** – это процентная ставка, по которой ЦБ России кредитует коммерческие банки). В 2013 г. ставка рефинансирования составляла 8,25%.

Кредиты предоставляются банком для совершенно разных целей. Например, в России очень распространены потребительские кредиты – для покупки жилья, машины, мебели в новую квартиру, для оплаты обучения и т.п. Большинство таких кредитов выдаётся под залог. Залогом по кредитному договору может быть купленная квартира, дом, машина и другое имущество. Это означает, что при отказе лица выполнять условия кредитного договора и возвращать долг банк имеет право забрать жильё или машину, продать и тем самым погасить кредит.

Если кредит выдан под залог, то заключаются два договора – кредитный и договор залога. В Гражданском кодексе РФ (ст. 334) говорится, что залог – это способ обеспечения обязательства, при котором кредитор приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счёт заложенного имущества. В договоре о залоге имущества должны быть предусмотрены следующие условия:













































Какое имущество является залогом (вид залога)?

В чём заключаются условия кредитного догово-

ра (существо обеспеченного залогом требова- ния, его размер, сроки исполнения обязатель- ства)?

Состав и стоимость заложенного имущества.

Любые условия, по которым по заявлению од-

ной из сторон должно быть достигнуто согласие.

**Рис. 14. Условия договора о залоге имущества**

(2, с. 27 - 28)

3.4.3. Условия кредитования***.***

Договор потребительского кредита включает в себя:

* общие условия договора потребительского кредита;
* индивидуальные условия договора потребительского кредита.

Общие условия договора потребительского кредита устанавливаются кредитором в одностороннем порядке в целях многократного применения.

Индивидуальные условия договора потребительского кредита согласовываются кредитором и Заемщиком индивидуально. Приняв положительное решение о кредитовании, кредитор передает на ознакомление Заемщику документ с индивидуальными параметрами продукта. В отличие от общих условий, этот документ содержит позиции, устанавливаемые письменным соглашением между Заемщиком и учреждением – кредитором.

К индивидуальным условиям относятся:

* форма и вид продукта;
* сумма средств займа (лимит, валюта);
* срок действия договора (возвращения займа);
* проценты за пользование;
* порядок погашения (размер, периодичность, сроки, способы и т.п.);
* размер пени/неустойки/штрафа;
* дополнительные платные услуги кредитора (перечень, цена, порядок оказания);
* способы обмена информацией между сторонами;
* иные обязательные условия, которые определяются в зависимости от вида конкретного кредитного продукта.

Свое согласие в получении займа на таких условиях потребитель выражает путем его подписания. С этого момента основной договор кредитования считается заключенным.

Договор потребительского кредита считается заключенным, если между сторонами договора достигнуто согласие по всем Индивидуальным условиям договора.

3.5. Как рассчитать стоимость кредита

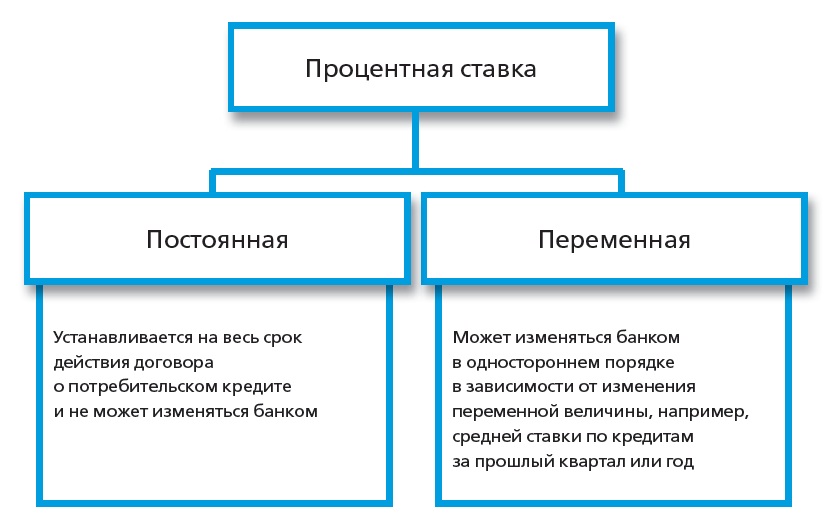
3.5.1. Процентная ставка по кредиту***.***

При получении кредита вы опять столкнётесь с процентом. Но теперь не вам банк платит процент, как в случае с вкладом, а вы должны платить банку процент за временное пользование чужими деньгами.

**Процентная ставка** – это цена заёмных денег, например 20 % в год. Она зависит от многих факторов, в частности от уровня инфляции в стране, соотношения спроса на кредиты и предложения заёмных средств, вида кредита, его цели, суммы и пр.

По кредиту процент всегда существенно выше, чем по вкладу.

Процентная ставка в кредитном договоре может быть двух видов (рис. 14).



**Рис. 15. Процентная ставка по кредиту**

Если вы возьмёте кредит с переменной ставкой, то во время выплаты вами кредита эта ставка может, как снизиться, так и увеличиться. Изменение переменной ставки чаще всего зависит от состояния кредитного рынка в целом. А сама ставка просто привязана к средней ставке предоставления кредитов.

Эта ставка рассчитывается как средняя величина за определённый срок в прошлом (обычно 3, 6 или 12 месяцев) и принимается за базу.

Банки устанавливают переменную ставку как сумму базы, которая может изменяться, плюс несколько процентных пунктов, которые изменяться не могут. Все эти условия установления процентной ставки должны быть прописаны в кредитном договоре.

Например, получив кредит 100 тыс. р. на год под 20 % годовых с погашением в конце срока, размер вашей переплаты по проценту за кредит составит 100 тыс. р. ⋅ 0,2 = 20 тыс. р. В результате, если процент выплачивается одноразово на всю сумму кредита, то это означает, что в конце года за кредит 100 тыс. р. вам надо будет выплатить банку всю сумму кредита плюс 20 тыс. р. процента, итого 120 тыс. р.

3.5.2. Как рассчитать размер ежемесячной выплаты по кредиту***.***

Например, если вы берёте кредит на сумму 100 тыс. р. под 20 % годовых на 6 мес., банк может предложить вам погашать кредит равными частями раз в месяц. Как рассчитать размер ежемесячной выплаты? Его можно рассчитать путём обратных вычислений вот в такой таблице 19:

**Таблица 19.**



(9, с. 152 – 154)

3.5.3. Как оценить полную стоимость кредита***.***

Однако это далеко не полная стоимость кредита (рис. 15).



**Рис.16. Из чего складывается полная стоимость кредита**

Полная стоимость кредита для вас как заёмщика будет состоять из платежей за срок действия кредитного договора:

* по погашению основной суммы долга;
* по уплате процентов;
* по уплате комиссий за рассмотрение заявки по кредиту и оформление кредитного договора, выдачу кредита, открытие и ведение счетов заёмщика, расчётное и операционное обслуживание, выпуск и годовое обслуживание банковских карт;
* по уплате других платежей, например, страховым компаниям и нотариальным конторам, если по условиям кредитного договора заёмщик вынужден застраховать имущество, передаваемое в залог, свою жизнь или работоспособность.

Полную стоимость кредита можно выразить в процентах.

Например, по кредиту в сумме 100 тыс. р. на 5 лет с процентной ставкой 17 % годовых без оформления залогового обеспечения полная стоимость кредита будет равна 18,4 % годовых. Полную стоимость кредита можно выразить и в рублях: в данном случае она составит 100 000 + 18 400 =118 400, а ваша переплата по кредиту — 18 400 р.

Более того, с кредитом могут быть связаны небанковские платежи, например, за обязательную страховку, которую вам придётся покупать у сторонней страховой компании, которые банк не включит в свой расчёт полной стоимости кредита. Для того чтобы получить полную стоимость кредита, надо все эти платежи выразить в рублях и сложить за весь срок действия кредита.

По Федеральному закону «О потребительском кредите (займе) » банки обязаны представить заёмщику информацию о полной стоимости кредита до заключения кредитного договора. Полная стоимость потребительского кредита размещается в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора потребительского кредита перед таблицей, содержащей индивидуальные условия договора потребительского кредита, и наносится прописными буквами чёрного цвета на белом фоне чётким, хорошо читаемым шрифтом. Формула расчёта полной стоимости кредита содержится в статье 6.2 этого Закона.

Полная стоимость потребительского кредита в вашем банке не может превышать более чем на треть среднерыночную стоимость, которая публикуется Банком России. Эта установка распространяется на всех кредиторов: банки, кредитные кооперативы, микрофинансовые организации, ломбарды.

Заёмщики могут в течение 14 дней досрочно возвращать взятые в долг деньги, не ставя кредитора в известность и выплачивая только проценты. В случае с целевыми кредитами срок возврата может составлять 30 дней. (6, с. 77 – 81)

3.5.4. Почему важно знать эффективную ставку по кредиту***.***

Представьте, что на автобусной остановке вы увидели рекламу: «Банк “Раздолье” – кредиты от 50 тыс. р. под 15 % годовых на любые цели!»

Вы тут же представляете себе, как могли бы за 50 тыс. р. отдохнуть на модном заграничном курорте. Вы обращаетесь в этот банк, рассчитывая, что за кредит в 50 тыс. р. на 1 год будете платить по 50 тыс. р. ⋅ 1,15 / 12 = 4790 р. в месяц. Банк просит представить справку с работы, уточняет возраст, размер накоплений и владение имуществом. После этого сотрудник банка сообщает, что кредит одобрен и ваш ежемесячный платёж составит 5958 р. в месяц. Почему?

Этому может быть два объяснения.

*Первое* *объяснение*: рекламируемая ставка действует не для всех, а только для самых желанных клиентов – ведь в объявлении написано: «от...» Такую ставку банк мог бы дать, например, сотруднику крупной компании с окладом 100 тыс. р./мес., уже имевшему опыт кредитования в этом банке и полностью вернувшему весь кредит. Если же вам 20-25 лет, вы получаете 25 тыс. р./мес. и никогда раньше не брали кредитов (или брали, но не погашали в срок), банк будет готов дать вам кредит только под более высокую ставку – скажем, 30 %.

*Второе объяснение*: ставка в вашем договоре отличается от так называемой эффективной ставки по кредиту. В эффективную (полную) ставку заложены комиссия банка за обслуживание и прочие необходимые платежи. Например, к сумме 50 тыс. р. банк легко мог прибавить ещё 5 тыс. р. дополнительных комиссий. Давайте посчитаем: теперь вы фактически берёте 55 тыс. р. под 30 % годовых. Тогда сумма ежемесячного взноса действительно составит 55 тыс. р. ⋅1,3/12 = 5958 р.

Вот почему так важно обязательно уточнять в банке эффективную ставку по кредиту и размер ежемесячной выплаты. По закону РФ банк обязан сообщить вам эту информацию! (9, с. 155 – 156)

3.6. Как правильно выплачивать кредит

3.6.1. Наличный и безналичный способ погашения кредита***.***

Договор кредитования обязывает заемщика погасить полную стоимость кредита. Документ определяет срок погашения, график ежемесячных платежей. Заемщик имеет право самостоятельно определять способы погашения кредита при соблюдении условий договора. Дата платежа определяется в документе и считается погашенной в операционный день поступления суммы. Допускаются способы внесения средств **наличным** или **безналичным** способами.

**Способ погашения долга по кредиту путем внесения наличности на счет.**Внесение наличных средств в кассу банка позволяет избежать комиссий, но является неудобным способом, требующим траты времени. Платеж через кассу банка оправдан, если лицо:

* имеет сжатые сроки до даты погашения;
* не желает платить комиссии за перевод;
* хочет иметь гарантии точного зачисления средств в установленный срок.

Относительным минусом выступают ограниченное время работы банка и операционистов, осуществляющих прием средств у населения. Не все банки имеют вечерние кассы. Выходные дни не являются операционными, что не позволяют банку зачислить платежи. Данный способ не приемлем для юридических лиц. Расчеты по кредитам с организациями или индивидуальными предпринимателями осуществляются только безналичным путем.

**Безналичные способы погашения кредита.**Платежи, осуществляемые безналичным способом погашения кредита, являются наиболее оптимальными с точки зрения экономии времени. Существует несколько вариантов безналичного расчета по кредиту:

Перечисление с расчетной банковской карты. В зависимости от выбора более удобного способа заемщик может использовать систему терминалов или возможность дистанционного управления счетом интернет-банкинг. Осуществление онлайн-платежей – прекрасный способ экономии времени.

Погашение задолженности путем обращения в бухгалтерию предприятия. При выдаче заработной платы на счет, указанный в заявлении работника, будет отчисляться определенная сумма. Минусом выступает вероятность задержки выплат на предприятии. За возможный пропуск срока платежа организация ответственности не несет. Комиссию за отдельное платежное поручение уплачивает работник.

Перевод с карты зарплатного проекта заемщика, на которую производится регулярное поступление средств дохода. Порядок определяется в банке получения дохода. Лицо может оформить длительное поручение банку для ежемесячных переводов.

Погашение долга с помощью электронных систем денежных переводов или через терминалы моментальной оплаты. Минусом способов перечислений является взимание комиссий. При осуществлении платежа с ПК необходимо иметь принтер для печати документа.

Перечисление путем использования почтового перевода. К отрицательным сторонам способа относятся необходимость уплаты процентов за перевод и поступление с отсрочкой. Способ не подходит для лиц, у которых наступил день платежа.

При осуществлении безналичных межбанковских переводов необходимо учитывать промежуток времени, требуемый для расчетов и зачисления на счет.

До проведения платежа длительность периода расчетов между коммерческими банками можно выяснить в учреждении. Данная услуга является платной. Для погашения кредита желательно иметь карту, выданную отделением учреждения.

3.6.2. Виды погашения задолженности по кредиту***.***

При заключении договора кредитования банк предлагает заемщику возможность выбора порядка погашения. Суммы долга и процентной ставки могут вноситься:

**Равными по сумме аннуитетными платежами*.*** Величина взноса состоит из погашения основной суммы долга (тела кредита) и процентов за пользование ссудной задолженности. Форма подходит для краткосрочных договоров.

**Уменьшающимися по сумме дифференцированными платежами*.*** Проценты начисляются на остаток задолженности, что приводит к уменьшению суммы в течение действия договора.

При выборе порядка погашения необходимо отталкиваться от расчета полной суммы договора. Выгодный вариант в зависимости от срока и суммы определяется практическим путем с использованием кредитного калькулятора. Программа размещена на официальных сайтах банков и отличается простотой в использовании.

Выбрав порядок погашения кредита при оформлении договора, заемщик или банк не имеют возможности изменить его в течение срока действия соглашения. Право на изменение схемы платежа возникает при реструктуризации задолженности, если банк будет согласен на изменение порядка.

3.6.3. Досрочное погашение кредита***.***

Если у вас появится возможность выплатить все оставшиеся взносы по кредиту раньше срока (например, вам подняли зарплату или вы неожиданно получили какой-то другой доход), обязательно воспользуйтесь этой возможностью, потому что это позволит сэкономить на процентах.

Допустим, вы взяли кредит на 3 года под 20 %. За 3 года будет начислено 60 %, но, если вы захотите погасить кредит через 2 года, вам начислят только 40 %. Таким образом, вы сэкономите.

Погасить досрочно можно как весь остаток по кредиту, так и его часть. Это тоже позволит уменьшить проценты.

Банк не вправе отказать вам в досрочном погашении кредита или требовать штраф за досрочное погашение. Это оговорено в ст. 32 «Закона о защите прав потребителей». (9, с. 157 – 158)

3.6.4. Рефинансирование кредита***.***

Если у вас нет свободных денег, чтобы погасить кредит досрочно, но вы узнали, что сегодня на рынке ставки по кредитам заметно снизились, вы можете рефинансировать кредит.

**Рефинансирование кредита** – взятие нового кредита под более низкий процент, чтобы досрочно погасить старый кредит.

В итоге получается экономия на разнице процентов. Представим, что вы взяли кредит 300 тыс. р. в банке «Первый кредитный» на 4 года под 20 % годовых. Каждый месяц вы вносите одинаковый взнос на погашение кредита. Прошло 2 года, и вы выплатили банку около 120 тыс. р. в счёт погашения основной суммы и около 100 тыс. р. в процентах – итого, 220 тыс. р. В следующие 2 года вам останется погасить 180 тыс. в счёт основной суммы и около 38 тыс. р. в процентах.

Вы видите, что другие банки предлагают теперь кредиты по более низким ставкам. Например, во «Втором кредитном» вам готовы дать кредит 180 тыс. под 16 % на 2 года. В этом случае вы можете взять во «Втором кредитном» 180 тыс. р. и отнести их в «Первый» для досрочного погашения. Вместо 38 тыс. р. (проценты за 2 года) «Первому кредитному» вы заплатите примерно 31 500 р. в процентах «Второму кредитному». Экономия составит 6500 р. (9, с. 157 – 158)

3.6.5. Если у вас нет денег для возврата кредита***.***

Если после получения кредита в банке возникает ситуация, когда у вас нет денег для возврата кредита (например, потеряли работу), то вам необходимо немедленно сообщить в письменной форме банку об изменившейся ситуации и указать на своё намерение платить проценты по кредиту и возвращать долг.

В этом же заявлении нужно просить у банка об изменении условий кредитного договора (о реструктуризации кредита) — об отсрочке платежей на определённый срок, о снижении уровня процента и т.д. Чем убедительнее вы продемонстрируете банку желание разрешить эту ситуацию и, в конце концов, вернуть долг, тем выше вероятность того, что банки пойдут на реструктуризацию кредита и предложат вам варианты изменения кредитного договора.

Задача банка заключается в том, чтобы вы смогли вернуть кредит, так как ни вам, ни банку судебные процессы не выгодны. Тем не менее, помните, что банк не обязан менять условия договора только потому, что вы не можете вовремя расплатиться – решение об изменении условий кредита полностью остаётся за банком. Это проявление его «доброй воли», если хотите. (2, с. 29)

3.7. Десять правил защиты прав потребителя финансовых услуг

Каждому следует руководствоваться при заключении различного рода финансовых сделок и договоров этими правилами.

3.7.1. Прочтите договор и получите полную информацию об условиях, прежде чем подписывать его***.***

**Не покупайте то, чего не понимаете!** Финансовая организация обязана подробно рассказать вам об услуге. Вы должны получить полную и достоверную информацию о следующих основных параметрах услуги:

* Содержание услуги.
* Сумма и сроки всех платежей, которые должны сделать вы и которые будут сделаны финансовой организацией в вашу пользу (в т.ч. за дополнительные/связанные услуги).
* Обязательства сторон по договору.
* Штрафы и пени за невыполнение обязательств.
* Риски, вероятности выигрышей и потерь.
* Возможность досрочного прекращения сделки и связанные с этим потери.
* Детальная процедура оказания услуги (от заявки до закрытия договора).

Задавайте уточняющие вопросы, если вам непонятно что-то из объяснений сотрудника финансовой организации или неясен смысл каких-то выражений в документе. Вы не обязаны понимать все сразу или действовать быстро. Главное – четко понимать суть и все основные детали вашей сделки.

Ваше право на раскрытие информации об условиях договора до момента его заключения защищено Законом о защите прав потребителей (ст. 10).

Если вам предлагают подписать сразу несколько документов, не спешите, прочитайте каждый из них. Договор – это письменное свидетельство о решениях, которые вы приняли. Убедитесь, что вы согласны со всем его содержанием, прежде чем подписывать.

3.7.2. Обращайте особое внимание на мелкий шрифт в документах***.***

Если часть документа, который предлагает вам финансовая организация, напечатана мелким шрифтом, ее надо прочитать с особым вниманием. Скорее всего, именно там могут содержаться условия, незнание которых может привести к проблемам.

3.7.3. Сравнивайте разные предложения***.***

**Слышите о выгодах – выясняйте, каковы сопутствующие затраты.** Финансовые организации конкурируют между собой и привлекают клиентов, стремясь предложить более выгодные условия, чем у других. Если вы выслушаете у нескольких конкурентов, как они хвалят свои услуги и критикуют чужие, вам будет легче судить об этих услугах самостоятельно.

Сравните несколько финансовых предложений по основным параметрам (суммы, сроки, штрафы/пени и пр.) и выберите наиболее выгодное для вас.

Если вам предлагают два разных варианта, и при этом один из них кажется во всех отношениях более выгодным, чем другой, это значит, что вы что-то упустили из вида.

3.7.4. Отказывайтесь от дополнительных услуг, если они вам не нужны***.***

Вам часто могут в комплекте с основной услугой предлагать несколько дополнительных. Всегда замечайте, когда это происходит, и думайте о каждой услуге отдельно, нужна ли она вам. Финансовые организации не имеют права отказывать вам в основной услуге, если вы не хотите приобретать дополнительную (Закон о защите прав потребителей, статья 16-2). Однако ваш отказ от дополнительной услуги может привести к тому, что основная услуга станет для вас менее выгодной (дороже). Поэтому готовых решений здесь нет, и надо всегда учитывать конкретные обстоятельства.

3.7.5. Сообщайте только правду о ваших персональных данных надежным людям в надежных местах***.***

Сообщая финансовым организациям любые сведения о себе, будьте точны и правдивы. Искаженные/неактуальные данные о вас могут помешать финансовой организации сообщить вам вовремя важную для вас информацию.

Если придется обращаться в суд, то в случае обмана с вашей стороны суд будет принимать решения по возможным спорам не в вашу пользу. Кроме того, в будущем финансовые организации не будут вам доверять.

Кроме правдивости от вас требуется осторожность. Прежде, чем сообщать о себе какие-то сведения, особенно по телефону, подумайте, с кем вы говорите: с настоящим сотрудником финансовой организации или с неизвестным подозрительным лицом. Сообщив свои персональные данные мошеннику, вы рискуете потерять деньги!

***Важно помнить следующее:***

* Сотрудники финансовых организаций всегда звонят с одного и того же номера, представляются и обращаются к вам по имени прежде, чем задать какой-либо вопрос.
* Сотрудники финансовых организаций никогда не просят вас позвонить по какому-то новому номеру; они доступны по тем телефонным номерам, которые приведены у вас в договоре, указаны на карточке, сопутствующих документах или сайте организации. Если же вам присылают какой-то новый номер в виде СМС, электронного письма или диктуют по телефону, это признак обмана.
* Сотрудники финансовых организаций никогда не настаивают, чтобы вы сделали что-то немедленно.
* Сотрудники финансовых организаций никогда не возражают, если вы хотите перезвонить им на другой номер или проверить их слова, обратившись к другим сотрудникам этой организации.
* Сотрудники финансовых организаций никогда не спрашивают у вас ПИН-коды или пароли.

Также, нужно соблюдать особую осторожность при вводе персональных данных в сети интернет – пользуйтесь только надежными сайтами с защищенными каналами связи (например, одним из признаков защищенного канала является наличие в адресе префикса «https://»).

Помните, ваше право на конфиденциальность ваших личных данных охраняется законом.

3.7.6. Храните копии всех документов***.***

Если вы подписываете какой-то документ, проследите, чтобы одна из его копий осталась у вас. Все копии финансовых документов надо аккуратно хранить, иначе потом будет трудно разобраться, что произошло и кто прав.

3.7.7. Пытайтесь договориться с финансовой организацией, если у вас возникли проблемы с исполнением обязательств***.***

В жизни всякое случается. Даже если вы, заключая договор с финансовой организацией, все просчитали, хорошо подумали и приняли взвешенное решение, с течением времени ситуация может кардинально измениться (изменения в семейном положении, потеря работы, болезнь и т.п.). У вас могут возникнуть проблемы с выполнением ваших обязательств (например, выплатой по кредиту). Не затягивайте проблему – сразу обращайтесь к финансовой организации, с которой у вас заключен договор. Честно расскажите о своих проблемах и постарайтесь прийти к взаимовыгодному решению.

Помните, добросовестная финансовая организация заинтересована в своих клиентах и пойдет вам на встречу (например, можно договориться об изменении графика платежей с учетом временных финансовых трудностей заемщика). В любом случае, даже если проблема не сможет быть решена в досудебном порядке, в процессе судебного разбирательства ваша активная и ответственная позиция будет учтена в вашу пользу.

3.7.8. Требуйте от организации исправить нарушения, если она нарушила свои обязательства***.***

Если финансовая организация не выполняет свои обязательства или нарушает ваши права, с претензиями сначала надо обратиться в саму организацию. Это называется «досудебной процедурой разрешения споров».

Возможно, причина в ошибках или злоупотреблениях каких-то рядовых сотрудников финансовой организации, и более компетентные специалисты вам помогут.

Не исключено, что у и вас есть некие заблуждения относительно возникшей проблемной ситуации. Т.ч. открытый диалог в любом случае лучше эскалации конфликта.

Решив самостоятельно разрешить конфликт, подготовьтесь к общению с сотрудниками финансовой организации, подготовьте все документальные подтверждения вашей позиции, почитайте соответствующую литературу. Четко доведите свою позицию и дайте понять, что вы знаете ваши права и готовы их отстаивать. В большинстве таких случаев организация  идет на мирное урегулирование конфликта по соглашению сторон, ей тоже не особо хочется связываться с судебным разбирательством и его возможными последствиями (в виде дополнительных проверок контролирующих органов и т.п.).

Если вы чувствуете, что у вас недостаточно знаний и навыков для самостоятельного разрешения конфликта, обращайтесь за консультацией в **Роспотребнадзор** (в т.ч. территориальные подразделения) или **общественные организации по защите прав потребителей** (в т.ч. специализирующиеся на защите прав потребителей финансовых услуг). Эти организации могут дать вам профессиональную юридическую консультацию и проработать с вами наиболее приемлемый и выгодный для вас способ защиты ваших прав.

Организация потребителей может предложить вам и такой способ досудебной защиты как**процедура медиации**. Медиация- это способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения. Общие правила проведения процедуры медиации предусмотрены положениями Федерального закона от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».

В качестве досудебного механизма разрешения споров может быть использован также общественный институт **финансового омбудсмена**. Финансовый омбудсмен — это третейский судья, который может урегулировать большинство предъявляемых банкам потребителями претензий, не доводя конфликт между ними до суда. Обычно данный механизм применяется при средних размерах сумм претензий к финансовым организациям (до нескольких сот тысяч рублей). Главные достоинства этого механизма – независимость, профессионализм, справедливость. И при этом, рассмотрение споров для потребителей является бесплатным. Единственное ограничение – в настоящее время в России этот институт недостаточно развит, находится в стадии становления и законодательно почти никак не регламентируется (соответствующие нормативно-правовые акты находятся в процессе разработки).

3.7.9. Обращайтесь в суд, если ваши права нарушены, и переговоры не помогли***.***

**Вы имеет право на возмещение ущерба и моральную компенсацию.** Если организация в отношении вас неправа, не исправляет свои нарушения и досудебное урегулирование не помогло – обращайтесь в суд. Право потребителя на судебную защиту его законных прав и интересов предусмотрено статьей 17 Закона о защите прав потребителей.

По суду вы можете требовать от организации-нарушителя ваших прав следующее:

* возмещение убытков в полном объеме, в том числе взыскании незаконно удержанных или уплаченных денежных средств (пункт 1 статьи 12, статьи 13, 14, 16 Закона о защите прав потребителей);
* уплата неустойки (пени), предусмотренной законом или договором (статья 13 Закона о защите прав потребителей);
* компенсация морального вреда (статья 15 Закона о защите прав потребителей);
* признание частично или полностью недействительным кредитного договора (статья 16 Закона о защите прав потребителей).

Вы имеет право обращаться в суд по месту жительства. Это можно сделать самостоятельно (лично или нанять юриста, компетентного в данной области), либо с помощью Роспотребнадзора или общественных организаций по защите прав потребителей. Это называется **общественной защитой**. Они могут дать вам полезные консультации по поводу наиболее оптимальной стратегии защиты ваших интересов и даже представлять ваши интересы, в том числе, подать иск от вашего имени.

Масштабы общественной защиты определены в статье 45 Закона о защите прав потребителей. При этом часть штрафа с нарушителя, присужденного судом в пользу потребителя, перечисляется общественным объединениям потребителей (если они выступили с заявлением в защиту прав данного потребителя).

3.7.10. Жалуйтесь в государственные регулирующие органы, если финансовая организация нарушает ваши права***.***

Если вы выявили серьезные нарушения в деятельности финансовой организации в отношении прав потребителей, вы можете написать жалобу в **государственные регулирующие органы:**

* Роспотребнадзор (и его территориальные органы);
* Банк России;
* Федеральная антимонопольная служба (ФАС).

**Роспотребнадзор** (и его территориальные органы) – это главный государственный орган по контролю (надзору) в области защиты прав потребителей (мегаконтролер). Кроме  участия в судебном процессе по просьбе конкретного потребителя, Роспотребнадзор имеет право подавать иск от «неопределенного круга лиц», т.е. от своего имени по собственной инициативе – в защиту общественных интересов. Роспотребнадзор может потребовать ликвидации ответчика в целом либо прекращения действий, нарушающих права неопределённого круга потребителей.

Действия в защиту «общественных интересов» - основная деятельность РПН, и в этом смысле обращения граждан должны быть в первую очередь нацелены на решение действительно серьезных, системных, общественно важных проблем. Порядок приема и рассмотрения обращений граждан представлен на сайте РПН (интернет-приемная http://rospotrebnadzor.ru/feedback/howto/).

**Банк России** осуществляет регулирование деятельности банковских и страховых организаций, а также микрофинансовых организаций (мегарегулятор). Банк России уполномочен проводить проверки деятельности финансовых организаций, в случае выявления нарушений требовать их исправления, а также налагать санкции, вплоть до лишения финансовой организации лицензии на право осуществления деятельности. Порядок обращений в Банк России представлен на сайте банка (интернет-приемная http://www.cbr.ru/).

Обращения в **ФАС** имеют смысл в случае обнаружения фактов недобросовестной рекламы, размещаемой финансовой организацией (интернет-приемная  http://www.fas.gov.ru/citizens/treatment/). Ваша активная гражданская позиция может помочь другим потребителям и пресечь незаконную деятельность организации-нарушителя.

При этом вы должны убедиться, что действия организации незаконны и на ваши обращения организация не реагирует.

Часть четвертая.

Страхование домохозяйства. Услуги страховых организаций

4.1. Основные понятия

**Страхование** – это особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей (или организаций) и их интересов от различного рода опасностей за счёт денежных фондов, которые формируются из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). (7, 179)

**Страхователь**  – физическое или юридическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования в свою пользу или в пользу других лиц (своих родственников или работников) и уплачивающее страховые взносы. (4, с. 210)

**Страховщик** – юридическое лицо, осуществляющее страхование граждан и предприятий, созданное в соответствии с законодательством РФ и имеющее лицензию на осуществление данной деятельности. (4, с. 210)

**Застрахованный** – лицо, в чью пользу заключён договор страхования. Застрахованный может совпадать со страхователем, если он сам уплачивает страховые взносы, а может и не совпадать, если страховые взносы платит кто-то другой (например, работодатель за своих работников). (4, с. 210)

**Выгодоприобретатель**  – лицо, которое получает от страховщика страховую выплату при наступлении страхового случая. Выгодоприобретатель может совпадать с застрахованным (например, в страховании имущества), а может и не совпадать (например, в страховании ответственности за причинение вреда). (4, с. 210)

**Договор страхования** – это соглашение, которое заключают продавец (страховщик) и покупатель (страхователь) страховых услуг, согласно условиям которого первый берёт на себя обязательство компенсировать ущерб при наступлении неблагоприятных событий, предусмотренных договором. (3, с. 192)

**Страховой взнос** – это обязательный возмездный платёж, уплачиваемый страхователем за застрахованное лицо в целях социального обеспечения последнего. (3, с. 372)

**Страховой риск**  – возможное неблагоприятное событие (которое может произойти, а может и не произойти), на случай наступления которого страхователь заключает со страховщиком договор страхования. (4, с. 211)

**Страховой случай** наступает, когда материализуется то неприятное событие, от которого вы застраховались – будь то ДТП, кража, пожар или стихийное бедствие. (4, с. 184)

**Вероятность наступления страхового случая** – мера возможности произойти неблагоприятному случаю. Жителям приморских регионов, например, целесообразнее, чем москвичам, страховать своё имущество от наводнений. Если вы живёте в деревянном доме, вам стоит задуматься о том, чтобы застраховать его от пожара целиком, а вот жители многоквартирных домов обычно страхуют только внутреннюю отделку квартиры. Начинающим водителям очень рекомендуется приобретать полис добровольного автострахования, а водитель, который уже 10 лет не попадал ни в одно ДТП, может вообще не покупать такой полис или приобрести полис с частичным покрытием. (4, с. 190)

**Страховая премия**  – это стоимость страховки, т. е. сумма денег, получив которую страховая компания готова взять на себя обязательства по возмещению вам материального ущерба при наступлении страхового случая. (4, с. 184)

**Страховая выплата**  – денежная сумма, установленная федеральным законом и (или) договором страхования и выплачиваемая страховщиком страхователю, застрахованному лицу или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая. (4, с. 211)

**Гражданская ответственность** – это способ принудительного воздействия на нарушителя гражданских прав других людей путём применения к нему санкций (судебных решений о возмещении вреда, штрафов). Таким образом, восстанавливается имущественное положение потерпевших за счёт денежных средств нарушителя. (4, с. 190)

**ОСАГО** – обязательное страхование автогражданской ответственности. (4, с. 191)

**КАСКО** – добровольное страхование автогражданской ответственности. (4, с. 194)

**Обязательное медицинское страхование (ОМС)** – особыйвид страхования, котороераспространяется на всех граждан Российской Федерации (кроме военнослужащих, которые прикреплены к ведомственным лечебным учреждениям). Главным страховщиком является государственная организация – Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС). (4, с. 200)

**Страхование жизни** является особым видом страхования, которое обеспечивает финансовую защиту семьи в случае потери трудоспособности или ухода из жизни застрахованного лица, и одновременно выполняет и функцию накопления денежных средств. (4, с. 207)

4.2. Страхование как защита человека от рисков

4.2.1. Риски на жизненном пути человека***.***

Планируя своё финансовое будущее, следует помнить, что путь к благосостоянию редко бывает простым. Людей подстерегает в жизни много возможных несчастий, таких как пожар, дорожно-транспортное происшествие, кража имущества, болезнь, травма. Такие случайные события с неприятными и вредными последствиями называют **рисками**. Разнообразные риски сопровождают нас в течение всей жизни. В детстве высоки риски болезней, в молодости – нехватки денег, например, на образование. У взрослых – риски утраты способности работать (трудоспособности) и доходов, в старости высоки риски болезней. (7, с. 187 – 188)

4.2.2. Особые жизненные ситуации в жизни человека***.***

В жизни человека встречаются особые жизненные ситуации (ОЖС), когда расходы «на жизнь» резко возрастают. К таким особым ситуациям относятся:

1) форс-мажор;

2) рождение детей;

3) болезнь;

4) потеря работы не по своей инициативе;

5) смерть члена семьи

Государство во многих случаях оказывает помощь людям, оказавшимся в ОЖС. Например, выплачивает в установленных законом случаях социальные пособия, чтобы возместить временно утраченный заработок или оказать материальную поддержку в особой жизненной ситуации.

**Форс-мажор** – это обстоятельства непреодолимой силы, ситуация, возникающая помимо воли людей, включённых в какую-либо деятельность или принадлежащих к какой-либо группе людей.

К сожалению, в нашей жизни встречаются различного рода *катастрофы и чрезвычайные ситуации*, имеющие как естественный (т. е. природный), так и техногенный (возникший в результате деятельности человека) характер.

К *природным катастрофам* относятся все вызванные природой:

* землетрясение;
* наводнение;
* смерч;
* цунами;
* тайфун;
* засуха;
* ураган;
* ливень;
* оползень;
* извержение вулкана;
* снегопад.

Например, летом – осенью 2013 г. сильнейшее наводнение произошло на Дальнем Востоке. Были даже человеческие жертвы. Стихия нанесла огромный материальный ущерб, как гражданам, так и территории в целом (пострадали дороги, мосты, ЛЭП и др.). Частичное возмещение убытка осуществляет государство, которое специально закладывает деньги в государственном бюджете на такие цели.

*Техногенные катастрофы* и несчастные случаи вызваны целенаправленной или случайной деятельностью человека. К ним относятся:

* авиакатастрофы;
* железнодорожные катастрофы;
* катастрофы на воде;
* взрывы;
* пожары;
* экологические катастрофы;
* ядерные аварии.

Одним из наиболее частых неблагоприятных событий является пожар, нередко возникающий из-за небрежности. Так, в 2013 г. в домах и квартирах жителей России произошло почти 153 тыс. пожаров, в которых погибло более 10 тыс. человек, половина из них дети.

И даже если пожар, наводнение, землетрясение, протечка батареи в квартире этажом выше или падение метеорита (как в Челябинске) обходятся без человеческих жертв, имущество семей часто страдает весьма существенно. И тогда семья оказывается перед необходимостью нести большие расходы на ремонт и приобретение домашней утвари вместо безнадёжно испорченной. (7, с. 164-183)

**Рождение ребёнка** – радостное событие, однако оно требует больших денежных трат, которые могут надолго выбить небогатую семью из колеи.

**Болезнь.** Если человек заболел, он не может выполнять свои служебные обязанности и соответственно платить зарплату ему не за что. На что же тогда жить во время болезни?

Российские законы устанавливают, что утраченный работником заработок при временном освобождении от работы в связи с болезнью компенсируется денежными выплатами за счёт средств Фонда государственного социального страхования. Врач выписывает заболевшему работнику листок нетрудоспособности (его ещё называют бюллетенем или больничным), который тот предъявляет на работе, и ему выплачивают зарплату за то время, которое он болел. Деньги на это организация-работодатель получает из Фонда социального страхования. Если заболевает ребёнок или кто-то из семьи, за кем необходим уход, врач выписывает бюллетень по уходу за больным, который тоже оплачивается из средств Фонда государственного социального страхования.

Величина выплат по листку временной нетрудоспособности зависит от уровня зарплаты и стажа работы с момента начала трудовой деятельности. Эти выплаты достигают размера полной зарплаты только тех работников, чей трудовой стаж составляет не менее 8 лет, а зарплата не превышает 42 тыс. р. в месяц. При меньшем трудовом стаже или большей зарплате государство компенсирует работнику лишь часть потерянного заработка. Вот почему «болеть невыгодно» не пустые слова для высокооплачиваемых специалистов и они охотно посещают фитнес-клубы и следят за своим здоровьем.

Особенно трудно с деньгами приходится тем, кто заболел тяжело и надолго. Таких людей признают инвалидами, и им назначается пенсия по инвалидности. Её размер значительно меньше зарплаты большинства работников, и прожить на неё чрезвычайно трудно.

Но болезнь может создать денежные проблемы не только из-за потери заработка. Самолечение тоже редко бывает полностью бесплатным.

Согласно Конституции РФ каждый гражданин России имеет право на бесплатное медицинское обслуживание. Чтобы им воспользоваться, нужно предъявить в поликлинике или больнице полис обязательного медицинского страхования (ОМС), который бесплатно выдают каждому на основе российского паспорта.

Хотя за обычное медицинское обслуживание человек платить не должен, болезнь всегда чревата дополнительными расходами из семейного бюджета. Заболевшему могут понадобиться обследования, а они, как правило, платные. Кроме того, понадобятся деньги на лекарства (средняя стоимость лекарств на одного заболевшего, к примеру, гриппом, составляет сейчас в российских аптеках от 1 до 2 тыс. р.), поскольку бесплатно лекарства выдают только хроническим больным.

Вот почему нужно в семейном бюджете обязательно предусмотреть определённые резервные суммы на лечение, а также стремиться к стабильной работе (чтобы зарабатывать стаж) и официальному оформлению всех документов, регламентирующих ваш труд (трудовой договор с указанием полной заработной платы).

**Потеря работы** вполне реальная угроза финансовому благополучию. При увольнении «по сокращению штатов» работнику положено выходное пособие в размере двух месячных средних заработков, которое выплачивается в последний день его работы (день увольнения), а если он увольняется по собственному желанию, то никаких пособий ему не полагается. Выходное пособие помогает продержаться при поиске новой работы. Искать работу можно самостоятельно, скажем, через соответствующие сайты в Интернете, а можно воспользоваться помощью государственной службы занятости населения.

Особенно трудная финансовая ситуация при увольнении может возникнуть у тех, кто успел взять в банке кредит на какую-то покупку. В этом случае лучше не прятаться от писем из банка – такое поведение приведёт к росту долга из-за добавления к нему штрафов за задержку с выплатами. Самое разумное – срочно отправиться в банк самому и постараться добиться отсрочки по погашению кредита до нахождения новой работы. Часто банк в такой ситуации идёт должнику навстречу и соглашается на изменение условий возврата долга (банкиры называют это реструктуризацией кредита).

**Смерть члена семьи***.* К сожалению, все мы смертны, и это обстоятельство никак нельзя упускать из виду при управлении своими денежными делами. Смерть может резко изменить обычное финансовое положение семьи. С точки зрения финансов самый тяжелый вариант – когда смерть внезапно забирает члена семьи, который являлся основным источником её доходов. Особенно пагубно это сказывается на семьях, набравших кредиты и потерявших возможность их выплачивать. Государство заботится о тех людях, которые потеряли кормильца. По законодательству РФ в этом случае полагается пенсия по случаю потери кормильца. Члены семьи умершего признаются состоявшими на его иждивении, если они находились на его полном содержании и получали от него помощь, которая была для них постоянным и основным источником дохода. Для оформления данного вида пенсии следует обратиться в Пенсионный фонд.

Чтобы минимизировать финансовые потери и суметь адаптироваться к внезапно поменявшейся жизненной ситуации, необходимо участвовать в программах страхования жизни.

4.2.3. Страховая защита от рисков***.***

В обычной жизни риск воспринимают как возможное, т. е. случайное событие, приводящее к убытку или ущербу. Случайность события обозначает, что оно может произойти, а может и не произойти.

Последствия риска (убыток или ущерб), а также вероятность наступления события нужно рассчитать. Это можно сделать с помощью методов математической статистики и при наличии информации о подобных событиях. Расчётами вероятности наступления случайных событий занимаются квалифицированные специалисты, работающие в страховых компаниях и владеющие необходимой информацией. Так, им известно количество автомобилей в городе, число ДТП, происшедших за определённый период, а также размер ущерба, возникающего в результате этих ДТП. Поэтому вам нужно просто обратиться в страховую компанию и приобрести соответствующий страховой полис.

Страхование не может защитить вас от болезней и травм, а также от полной или частичной потери имущества. И имущество, и здоровье застрахованного человека продолжают подвергаться случайным рискам. Но страхование компенсирует вам денежные расходы на восстановление здоровья и потерянного имущества, сохраняя тем самым ваш уровень жизни. В этом смысле говорят, что страхование является универсальной защитой от рисков. (9, с. 203- 204)

4.2.4. Как работает страховая защита***.***

**Страхование** – это особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей (или организаций) и их интересов от различного рода опасностей за счёт денежных фондов, которые формируются из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Механизм страхования основывается на разделении и передаче рисков. Принцип действия страхования основан на объединении людей для защиты от рисков. Поскольку рискам подвержены все, но неприятности (воздействие рисков) случаются лишь с некоторыми, то вполне логично образовать общий «котёл» (страховой фонд), из которого будут возмещаться убытки тем, кто пострадал от страховых случаев. Для этого надо заранее внести в страховой фонд некоторую – обычно довольно небольшую – денежную сумму. По большинству видов рисков доля пострадавших от них достаточно стабильна и сумма вероятных в будущем страховых выплат хорошо предсказуема. Вот почему, чем больше людей объединяются ради страхования, чем крупнее страховой фонд, тем меньше необходимые взносы в него.

Такое страхование называют взаимным (солидарным). Оно возникло в глубокой древности. Ещё финикийские купцы в конце 1-го тысячелетия до н. э. перед торговыми экспедициями по Средиземному морю договаривались между собой о взаимной помощи на случай кораблекрушений и нападений пиратов. Для этого они отчисляли часть своих средств в фонд взаимопомощи. Это и были первые фонды взаимного страхования. (7, с. 189 – 190)

*Страховщик* – юридическое лицо, собирающее взносы в страховой фонд и осуществляющее выплаты из этого фонда застрахованным лицам, пострадавшим от неблагоприятного события. Страховщиком может быть как государственная организация, так и частная страховая компания, работающая на коммерческой основе.

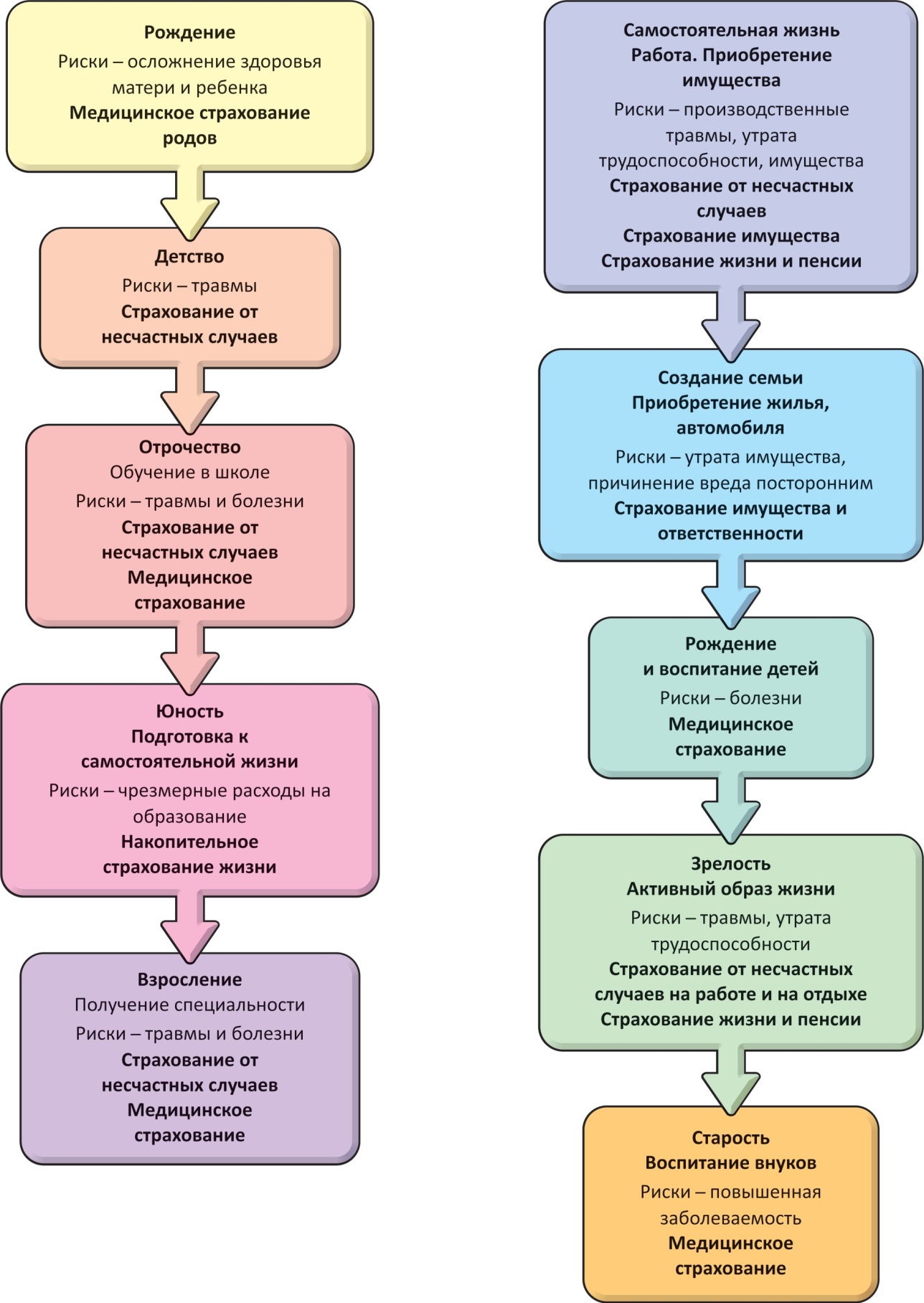
При наступлении страховых случаев пострадавшие получают из страхового фонда *выплаты*– денежное возмещение убытков, причинённых этими неблагоприятными событиями.

Если бы страхования не было, то свои убытки от чрезвычайных происшествий и аварий люди возмещали бы сами. Но далеко не у всех есть деньги, чтобы купить новый автомобиль вместо машины, разбитой в аварии, или построить новое жилище вместо сгоревшего при пожаре дома. А при наличии страхования владелец дома, уплатив всего одну сотую часть его стоимости как страховой взнос, получит весьма значительную денежную компенсацию, если случится несчастье и дом сгорит.

А что получит владелец дома, если за всё время страхования дома от пожара, пожар так и не произойдёт? Вернёт ли ему страховая компания его деньги? Нет. Если страхового случая (пожара) не было, то владелец дома не может получить назад уплаченные им страховые взносы, так как они были потрачены на выплаты другим участникам страхового фонда, для которых неблагоприятное событие всё-таки наступило. Зато он получил спокойствие и уверенность в том, что и ему возместят убытки, если страховой случай всё же произойдёт. Поэтому в английском языке термин «страхование» (insurance) происходит от слова «уверенный» (sure). (9, с. 205-206)

4.3. Виды страховой защиты и услуги страховых организаций

4.3.1. Виды страховой защиты на разных этапах жизни человека***.***



**Рис. 17. Риски и виды страховой защиты**

(7, с. 195)

4.3.2. Услуги страховых организаций***.***

**Страховые организации** – это ещё один вид финансовых организаций, которые могут быть полезны любой семье в случае утраты или повреждения имущества во время стихийных бедствий или когда кто-то из членов семьи получил травму и не может временно работать. Страховые организации работают в сфере страхования личных и имущественных интересов граждан.

Страховые организации компенсируют денежные потери граждан при наступлении неблагоприятных жизненных обстоятельств — определённых страховых случаев (пожар, наводнение, несчастный случай, смерть и т. п.) за счёт денежных фондов, формированных из денежных взносов этих граждан (страховых взносов), а также за счёт собственных средств. Деятельность страховых организаций и сам процесс страхования регулируется Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Все страховые компании на ведение страховой деятельности должны получить специальное разрешение государства (лицензию).

Страховые организации компенсируют денежные потери граждан при наступлении неблагоприятных жизненных обстоятельств – определённых страховых случаев (пожар, наводнение, несчастный случай, смерть и т. п.) за счёт денежных фондов, сформированных из денежных взносов этих граждан (страховых взносов), а также за счёт собственных средств. Деятельность страховых организаций и сам процесс страхования регулируется Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Все страховые организации на ведение страховой деятельности должны получить специальное разрешение государства (лицензию).

Обстоятельства, на случай наступления которых осуществляется страхование (страховые случаи), обычно носят неблагоприятный характер (гибель, утрата или повреждение имущества, смерть или причинение вреда здоровью и т. п.). Однако возможно страхование и на случай наступления иных социально значимых обстоятельств, порождающих у заинтересованных лиц потребность в денежных средствах (например, дожитие до определённого возраста и т. п.).

Страховые организации компенсируют ущерб или затраты за счёт собранных страховых взносов и за счёт своих денежных средств, которые они пополняют, ведя инвестиционную деятельность, размещая денежные средства в ценные бумаги.

Страховые организации осуществляют оценку страхового риска, получают страховые премии (страховые взносы), формируют страховые резервы, инвестируют денежные средства, определяют размер убытков или ущерба при наступлении несчастного случая, производят страховые выплаты по страховому договору с гражданином. (1, с. 71-72)

4.3.3. О чём надо помнить, заключая договор страхования***.***

В отличие от обязательного социального страхования в коммерческом страховании защита от неблагоприятных событий предоставляется только за плату в виде личных страховых взносов.

Из этих средств формируется страховой фонд, круг участников которого чётко определён. Он включает только тех людей, кто подписал договор страхования и оплатил его. Страховщиком выступает страховая организация (компания). Средства страхового фонда страховщику не принадлежат. Он имеет право только сохранять эти средства и производить их них страховые выплаты пострадавшим.

Денег в страховом фонде компании должно хватить на выплаты по всем страховым случаям, т. е. по всем наступившим неблагоприятным событиям, на которые были заключены договоры страхования с данной компанией. Это называется *финансовой устойчивостью страховщика.* Финансовая устойчивость государственных страховщиков в социальном страховании гарантируется государством.

Для коммерческих страховщиков закон устанавливает определённые требования к финансовой устойчивости. Их соблюдение контролирует Банк России (ЦБ РФ). При несоблюдении требований у страховщика отбирают лицензию на право страхования. Поэтому *при выборе страховщика надо проверить наличие у него лицензии.*

Может ли страховая компания разориться и оставить застраховавшихся людей без защиты? Да. Цель коммерческого страхования – получение страховщиком прибыли за счёт умелого управления средствами страхового фонда. Однако управление этими средствами не всегда оказывается умелым. Только в 2012 г. страховой рынок в России покинули семь страховщиков, по разным причинам утратившие финансовую устойчивость. Поэтому нужно проверить надёжность страховщика, прежде чем заключать с ним договор страхования.

Цена на страховую защиту (страховая премия, страховой взнос) должна быть экономически обоснованной. Некоторые страховые компании в погоне за клиентами продают свои услуги по цене ниже расчётной. В результате собранных взносов может не хватить на выплату по всем страховым случаям и часть застраховавшихся людей не получат страхового возмещения. Поэтому *при выборе страховщика не следует ориентироваться на низкую цену страховки.* (9, с. 215 – 216)

4.3.4. Как проверить финансовую устойчивость страховщика***.***

*Шаг 1.*Попробуйте самостоятельно произвести нехитрый расчёт: разделите полученную страховщиком страховую премию по всем видам страхования (кроме страхования жизни) за прошедший календарный год на уставный капитал страховщика. Сведения о размере страховой премии и уставном капитале должны быть на сайте страховщика. Если полученное число меньше 0,1, то страховщик находится в зоне риска утраты платёжеспособности.

*Шаг 2.* Обратите внимание на жалобы страхователей. Ежегодно в органы страхового надзора их поступает около 35 тыс. Страховщики с наибольшим числом жалоб, приходящихся на 1 договор страхования, не должны вызывать доверие. Сведения об обращениях граждан в отношении субъектов страхового дела можно найти на официальном сайте Банка России в разделе «Финансовые рынки / Участники финансовых рынков /Рынок страховых услуг»: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=insurance\_industry

*Шаг 3.* Найдите в Интернете рейтинг надёжности страховых компаний. Такие рейтинги, в частности, составляет Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: http://www.raexpert.ru/ratings/insurance/ A++ означает самый высокий уровень надёжности. Рейтинги страховых компаний можно найти и на сайте «РБК Личные финансы» в разделе «Страхование»: http://lf.rbc.ru/sk/ (9, с. 216-217)

4.3.5. Что делать, если страховщик разорился и не платит по страховому случаю***.***

Если у вас договор по обязательному страхованию, то следует обратиться в ассоциацию страховщиков по данному виду страхования. Так, по обязательному страхованию гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО) — в Российский союз автостраховщиков: http://www.autoins.ru/ru/index.wbp . В этих ассоциациях создаются специальные фонды для выплат при разорении (банкротстве) страховщиков.

Если у вас договор по добровольному страхованию, то вам придётся бороться за свои деньги. Вы становитесь кредитором разорившегося страховщика, а он — вашим должником.

Согласно Федеральному закону от 26.10.2012 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» кредитор должен внести своё требование о выплате в реестр требований и ожидать получения денег.

При банкротстве страховой компании требования кредиторов удовлетворяются в определённом порядке. Сначала осуществляются выплаты по договорам личного страхования, затем — по договорам страхования гражданской ответственности за причинение вреда жизни или здоровью и, наконец, — по договорам страхования гражданской ответственности за причинение вреда имуществу третьих лиц и договорам страхования имущества.

Таким образом, ожидание может затянуться и вам потребуется помощь. Вы можете обратиться в организации по защите прав страхователей. Цель этих организаций — консультации и бесплатная правовая поддержка застрахованных в спорах со страховщиками. Эти организации подскажут, как лучше действовать для получения страховой выплаты. Сайты общественных организаций по защите прав – страхователей:

http://www.finpotrebsouz.ru/ – Союз защиты прав потребителей финансовых услуг ФинПотребСоюз, http://azsrussia.ru/ – Ассоциация защиты страхователей, http://insurant.ru/ – Фонд защиты прав страхователей, http://helpstrah.ru/ – региональная общественная организация «Содействие защите прав страхователей». (9, с. 217 - 220)

4.4. Договор страхования, страховые случаи, страховая премия,

страховая выплата

4.4.1. Договор страхования***.***

Заключение договора страхования – основа правоотношений страхователя и страховщика. От того, насколько четко и идентич­но понимаются условия заключаемого договора, права и обязан­ности страховщика и страхователя, зависят эффективность и полнота страховой защиты, а также покрытие ущерба в результа­те страхового случая (выплата страхового обеспечения при окон­чании срока страхования).

**Договор страхования** – это соглашение между страхователем и страховщиком, в силу которого страховщик обязуется при стра­ховом случае произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые взносы в установлен­ные сроки. В соответствии с законодательством факт совершения страховой сделки удостоверяется путем составления одного доку­мента – договора страхования и/или вручения страхователю стра­хового полиса (свидетельства, сертификата, квитанции), подпи­санного страховщиком с приложением Правил страхования.

Договоры заключаются только в письменной форме на основа­нии Правил добровольных (обязательных) видов страхования, разра­батываемых и утверждаемых страховщиком (объединением стра­ховщиков) и согласовываемых им в органе страхового надзора.

Соглашение о страховании достигается взаимным волеизъяв­лением сторон по согласованным условиям о конкретном страхо­вании того или иного объекта, для чего необходимо согласование сторонами **существенных условий** договора страхования:

* о размере страховой суммы;
* о сроке действия договора.

В личном страховании:

* о застрахованном лице;
* о характере события, на случай наступления которого в жиз­ни застрахованного лица осуществляется страхование (страхово­го случая).

В имущественном страховании:

* об определенном имуществе либо ином имущественном ин­тересе, являющимся объектом страхования;
* о характере события, на случай наступления которого осуще­ствляется страхование (страхового случая).

При недостижении соглашения между сторонами хотя бы по одному из этих условий договор страхования считается незаклю­ченным.

Несущественные условия договора страхования детализируют либо дополняют существенные условия. К ним относятся:

* процедура оформления договора;
* порядок вступления договора в силу;
* порядок уплаты страховых взносов;
* последствия неуплаты;
* различные перерасчеты по взносам;
* порядок рассмотрения претензий, вытекающих из договора;
* изменение первоначальных условий страхования и другие условия.

Одно из важных условий любого договора страхования – на­личие *страхового интереса* у страхователя (застрахованного лица) в отношении организации страховой защиты какого-либо объек­та. Примерами страховых интересов являются: в страховании жизни – интерес в дожитии родственников, кредитора; в страховании иных видов – интерес в сохранности собственного или арендуемого имущества, интерес в случае возникновения гражданской ответственности.

**Начало действия договора страхования**. Договор страхования вступает в силу в момент уплаты страховой премии или первого ее взноса. Страховщик несет страховую ответственность по договору страхования по всем страховым случаям, происшедшим после вступления договора страхования в силу, если в договоре не пре­дусмотрен иной срок начала действия страхования.

**Изменение договора страхования**. Договор страхования дол­жен быть перезаключен в случае увеличения действительной сто­имости застрахованного имущества. Страховщик имеет право требовать изменения условий до­говора имущественного страхования или уплаты дополнитель­ной страховой премии при появлении обстоятельств, влекущих увеличение страхового риска в период действия страхового до­говора. Если страхователь (выгодоприобретатель) возражает против изменения условий договора страхования или доплаты страховой премии, страховщик вправе потребовать расторже­ния договора.

По требованию страховщика либо страхователя договор мо­жет быть изменен по решению суда только при существенном на­рушении договора одной из сторон либо в связи с существен­ным изменением обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора.

В иных случаях он может быть изменен только по соглаше­нию сторон либо по другим основаниям, указанным в законе (до­говоре).

**Прекращение договора страхования**. Договор страхования прекращается в случаях:

* истечения срока действия;
* выполнения страховщиком своих обязательств перед страхо­вателем по договору в полном объеме (прекращение обязатель­ства исполнением);
* неуплаты страхователем страховых взносов в установленные договором сроки;
* ликвидации страхователя – юридического лица или смерти страхователя – физического лица (кроме случаев перехода прав страхователя к иным лицам);
* ликвидации страховщика;
* принятия судом решения о признании договора страхования недействительным, а также в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Если после вступления договора в силу возможность наступ­ления страхового случая отпала и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай:

* гибель застрахованного имущества по причинам иным, чем наступление страхового случая;
* прекращение в установленном порядке предприниматель­ской деятельности лицом, застраховавшим предприниматель­ский риск или риск гражданской ответственности, связанный с этой деятельностью, то договор страхования прекращается до наступления срока, на который он был заключен.

При досрочном прекращении договора страхования по этим обстоятельствам страховщик имеет право на часть страховой пре­мии пропорционально времени, в течение которого действовало страхование (*выкупная сумма*). Расчет суммы, причитающейся выплате страховате­лю, зачастую приводится в приложении к договору.

Кроме того, договор может быть расторгнут по соглашению сторон, по требованию страхователя или инициативе страховщи­ка. В таких случаях особо оговариваются условия досрочного рас­торжения договора: возврат части страховой премии, дата растор­жения и т.п.

**Недействительность договора страхования**. Договор страхова­ния считается недействительным:

* если он заключен после страхового случая;
* если объектом страхования является имущество, подлежащее конфискации;
* в других случаях, предусмотренных законодательством, дого­вор страхования не соответствует закону или иным правовым ак­там; договор заключен недееспособным (либо ограниченно деес­пособным) гражданином; под влиянием заблуждения, обмана, насилия, угрозы и т.п.

Кроме того, недействительным договор страхования делает также страхование:

* противоправных интересов;
* убытков от участия в играх, лотереях, пари;
* расходов, к которым лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников.

Договор страхования признается недействительным судом, арбитражными и третейскими судами.

**Обязанности страховщика:**

* ознакомить страхователя с Правилами страхования при заключении договора страхования;
* произвести своевременные выплаты страхователю (выго­доприобретателю, застрахованному лицу, наследникам застрахо­ванного лица), причитающиеся при наступлении страхового случая или окончании срока действия договора;
* перезаключить договор страхования в случае увеличения его действительной стоимости;
* возместить расходы, произведенные страхователем для предотвращения или уменьшения размера ущерба, нанесенного застрахованному имуществу;
* не разглашать полученные им в результате своей професси­ональной деятельности сведения о страхователе, застрахованном лице и выгодоприобретателе, состоянии их здоровья, а также об имущественном положении этих лиц (за исключением случаев, предусмотренных законодательством РФ).

**Обязанности страхователя:**

* своевременно уплачивать страховщику страховую премию (страховые взносы);
* при заключении договора страхования сообщить страхов­щику обо всех известных ему обстоятельствах, имеющих сущест­венное значение для оценки вероятности страхового случая, и обо всех заключенных или заключаемых договорах страхования в отношении данного объекта страхования;
* после заключения договора страхования заботиться о со­хранности имущества, интерес в отношении которого застра­хован;
* принимать необходимые меры в целях предотвращения ущерба и уменьшения его размера при страховом случае;
* своевременно уведомить страховщика о наступлении стра­хового случая;
* сообщать страховщику обо всех ставших ему известными существенных изменениях в обстоятельствах, сообщенных стра­ховщику при заключении договора и повышении степени страхо­вого риска.

4.4.2. Страховые случаи и их виды***.***

**Страховой случай** – это трехмерная конструкция, в связи с чем наступившее событие классифицируется как страховой случай исключительно при наличии трех элементов:

* появления опасности;
* нанесения вреда;
* причинной взаимосвязи между ними.

Страховой случай – это особое событие, наступление которого приводит к правомочности обязательства страховщика, зафиксированным в соответствующем договоре страхования. После наступления определенного страхового случая страховщик обязан возместить материальный ущерб, который был причинен страхователю. Перечень страховых случаев подробно прописывается в соответствующем договоре. Этот перечень, как правило, является закрытым.

Термин «страховой случай» в переводе с латинского трактуется как «гибель, событие, падение, случай, повод, обстоятельство». В российском законодательстве он интерпретируется как уже совершившееся событие, которое предусмотрено законом либо договором страхования и при наступлении которого появляется обязанность страховщика осуществить соответствующую страховую выплату страхователю (либо указанному застрахованному, либо иному третьему лицу).

**Виды страховых случаев**. Страховые случаи можно дифференцировать следующим образом:

*Имущественные страховые случаи* – защита материальных ценностей, например, ущерб транспортному средству либо строениям, неурожайный год и т. д.

*Личные страховые случаи* – защита от нетрудоспособности, несчастных случаев, вреда здоровью, жизни, к примеру, страхование детей дополнительной пенсией.

*Социальные страховые случаи* – защита населения в ситуации ухудшения их финансового состояния, к примеру, выход на пенсию по выслуге лет либо по инвалидности, а также социальный страховой случай - потеря кормильца и др.

*Страхование ответственности* – сюда включен самый обширный перечень страховых случаев, оформляются которые чаще всего юридические лица, например, компенсация в случае, если страхователь не исполнил своих обязанностей по договору поставки продукции либо в срок не погасил кредит и др.

*Страхование рисков предпринимателей* – их защиты в случае потери доходов, неполучения прибыли, убытков и т. п. Примером страхового случая может быть банкротство контрагента (данного случая опасаются чаще всего предприниматели). В аграрном секторе, как правило, страхуются от возможной засухи либо непрогнозируемого наводнения.

4.4.3. Что такое страховая премия***.***

Страховая премия представляет собой один из самых важных элементов договора страхования. **Страховая премия** – это цена страховой услуги; денежная сумма, которую страхователь обязан выплатить страховщику в соответствии с условиями заключенного договора страхования. Страховая премия обозначает плату за страхование. Расчет страховой премии происходит в страховой организации. Страховую премию можно выплатить единовременно или отдавать частями в течение действия сделки по страхованию.

Выплата страховой премии – это обязанность, а не право страхователя. В случае отказа от выплаты страховой премии страховщик может прекратить исполнение договора в одностороннем порядке. Гражданин может согласиться на эту сумму, а может и отказаться.

**Расчет страховой премии.** Страховая премия должна иметь величину достаточную для:

* покрытия ожидаемых претензий в течение всего страхового периода;
* создания страховых резервов;
* покрытия издержек страховой компании при ведении дел; обеспечения определенного размера прибыли.

Ту ее часть, за счет которой формируют страховой фонд, то есть предназначенный исключительно на страховые выплаты, называют *нетто-премией*, часть же, направленную при проведении страхования на покрытие расходов страховщика – *нагрузкой*. Нетто-премия, таким образом, является себестоимостью страхования, исключая расходы на его проведение, имеющиеся у страховщика. Фактически, страховая премия – это совокупность нетто-премии и нагрузки. Нагрузка рассчитывается, исходя из издержек, которые несет страховая организация.

Страховая премия рассчитывается, исходя из учета всех факторов, которые имеются в конкретном виде страхования. Например, если речь идет о страховании имущества, то выясняется, как это имущество будет храниться, кто его владелец и т. д.

Размер страховой премии может различаться в зависимости от региона. Безусловно, в Москве коэффициенты выше, чем, например, в Саратове. Однако условия договора страхования от этого меняться не будут. Приведем простой пример. Населенный пункт находится в зоне постоянных лесных пожаров. Безусловно, вероятность возгорания подсобного хозяйства лесника, который решил его застраховать, возрастает в разы, нежели если бы оно находилось в более безопасном месте. Поэтому и стоимость страховой премиив данном случае будет выше.

**Виды страховой премии**. По *назначению* страховые премии подразделяют на:

* рисковую премию, предназначенную для покрытия риска;
* накопительный взнос, который присутствует в договорах по страхованию жизни и покрывает платежи страхователя, когда истекает срок страхования;
* нетто-премию, которая покрывает страховые платежи за конкретный промежуток времени по определенному виду страхования;
* достаточный взнос, равный сумме нагрузки и нетто-премии, которые включены в издержки страховщика;
* тарифную ставку страховщика, состоящую из достаточного взноса, а также надбавок, необходимых для покрытия расходов, которые связаны с проведением различных предупредительных мероприятий, пропаганды и рекламы и другого.

По характеру рисков страховая премия классифицируется на:

* натуральную, которая покрывает риск за конкретный промежуток времени;
* фиксированную, не изменяющуюся со временем, то есть постоянную.

Страховые взносы подразделяют *по форме уплаты* на:

* единовременные, которые полностью уплачиваются при проведении страхования страхователем вперед;
* текущий взнос – это определенная часть от единовременной премии, поскольку является частью обязательств, принятых страхователем по отношению к страховщику;
* рассроченную премию – единовременную премию подразделяют на годовую, в которой учтены экономические возможности страхователя, а она, в свою очередь, может быть разделена на ежемесячную, квартальную, полугодовую (на равные части).

Страховые взносы подразделяют *по форме уплаты* на:

* единовременные, которые полностью уплачиваются при проведении страхования страхователем вперед;
* текущий взнос – это определенная часть от единовременной премии, поскольку является частью обязательств, принятых страхователем по отношению к страховщику;
* рассроченную премию – единовременную премию подразделяют на годовую, в которой учтены экономические возможности страхователя , а она, в свою очередь, может быть разделена на ежемесячную, квартальную, полугодовую (на равные части).

Страховые взносы принято делить также по времени уплаты, по их отражению в балансе страховой компании и по величине.

4.4.4. Что такое страховой взнос***.***

Термин «страховой взнос» равнозначен термину «страховая премия» и применявшемуся в советское время термину «страховой платеж».

**Страховой взнос** – это сумма, которую необходимо заплатить страховой организации за предоставление ею определенного объёма страховой защиты.

Сумма, которую человек платит в качестве страхового взноса, также известную как плата за страховку, определяется несколькими факторами, включая возраст, состояние здоровья и место где проживает человек.

Люди платят эти взносы один раз в год единовременно, или маленькими частями в течение года, и периодически сумма взносов может меняться.

При неуплате страховых взносов, в большинстве случаев страховой договор считается недействительным и страховая организация не удовлетворяют требования по страховым выплатам.

4.4.5. Что такое страховая выплата и как она производится***.***

Осуществление **страховых выплат** при наступлении страховых случаев является главной обязанностью страховщика, страховщик обязан произвести страховую выплату в установлен­ный договором или законом срок.

Под **страховой выплатой** ч. 3 ст. 10 Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» понимает денежную сумму, установленную федеральным законом и (или) договором страхования и выплачиваемую страховщиком страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

**Страховая выплата** является той суммой, которую лицо реально получает в каждом конкретном случае в период срока действия договора страхования в пределах страховой суммы. Для того чтобы лицо, в пользу которого был заключен договор страхования, могло получить **страховую выплату**, необходимо оформить установленные законом документы, являющиеся подтверждением факта наступления страхового случая.

**Страховая выплата** выплачивается в валюте РФ (в рублях), при задержке **страховой выплаты** страховщик согласно ст. 395 ГК РФ уплачивает страхователю неустойку (если она предусмотрена правилами, договором страхования) или проценты от суммы, не выплаченной своевременно.

**Правомерность освобождения страховщика от страховых выплат.** В предусмотренных законом случаях страховщик может быть освобожден от обязанности **страховых выплат**. Страховщик имеет право отказать в **страховой выплате** в случае, если страхователь (выгодоприобретатель) не исполнит свою обязанность незамедлительно уведомить страховщика о наступлении страхового случая.

Если страховой случай наступил вследствие умысла страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица, за исключением случаев, предусмотренных законом, то страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения (или страховой суммы).

Грубая неосторожность страхователя, следствием которой явилось наступление страхового случая, может быть основанием для освобождения страховщика от выплаты страхового возмещения по договорам имущественного страхования. Грубой неосторожностью считается проявление лицом явной небрежности, неосмотрительности или непроявление той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота. Это ситуации, когда лицо не предвидело наступления неблагоприятных событий, но по обстоятельствам дела могло предвидеть или предвидело, но, переоценивая свои силы, считало возможным предотвратить. В остальных случаях неосторожность страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица не является основанием для освобождения его от этой обязанности выплатить страховое возмещение.

Указанные выше причины не являются основанием освобождения страховщика от обязанности выплатить страховое возмещение по договорам страхования ответственности за причинение вреда жизни или здоровью другого лица, так как застрахована вина (ответственность) причинителя вреда.

Основанием освобождения страховщика от обязанности выплатить страховое возмещение (или страховую сумму), если иное не предусмотрено законом или договором, является также наступление страхового случая вследствие действия непреодолимой силы, т. е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Часть 1 ст. 963 ГК РФ предусматривает даже конкретные случаи действия непреодолимой силы:

* воздействие ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения;
* военные действия, а также маневры или иные военные мероприятия;
* гражданская война, народные волнения всякого рода или забастовки.

Страховщик не возмещает убытки, являющиеся следствием совершения компетентными органами действий, выражающих государственную волю (таких как изъятие, конфискация, реквизиция, арест или уничтожение застрахованного имущества по распоряжению государственных органов).

**Возникновение обязанности осуществить** **страховую выплату** связано со следующими условиями:

* страховой случай произошел после вступления договора страхования в силу. Договор страхования, если в нем не предусмотрено иное, вступает в силу в момент уплаты страховой премии или первого ее взноса (ст. 957 ГК РФ);
* наступивший страховой случай должен быть признан таковым. Страховым случаем является совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести **страховую выплату** страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам. Определение страхового случая является существенным условием договора страхования (ст. 942 ГК РФ);
* наличие причинно-следственной связи между наступившим страховым случаем и понесенными убытками;
* документы, представленные для получения **страховой выплаты**, оформлены соответствующим образом.

Страхователь после того, как ему стало известно о наступлении страхового случая, обязан незамедлительно уведомить о его наступлении страховщика или его представителя. Если договором предусмотрен срок и (или) способ уведомления, то оно должно быть сделано в установленный срок и указанным в договоре способом. К заявлению прикладываются документы, подтверждающие:

* факт наступления события, повлекшего за собой повреждение или утрату имущества страхователя, смерть или потерю здоровья страхователя, дополнительные расходы страхователя;
* размер причиненного ущерба и иные необходимые документы;
* расчет **страховой выплаты** производится в соответствии с размером ущерба.

Для различных видов страхования законом предусмотрены соответствующие размеры **страховых выплат**, субъекты, имеющие право на их получение, а также особенности, присущие отдельным видам страхования.

**Единовременные и ежемесячные страховые выплаты.** Различают единовременные и ежемесячные **страховые выплаты** застрахованному либо лицам, имеющим право на получение такой выплаты в случае его смерти. Данные выплаты назначаются и выплачиваются:

* застрахованному – если по заключению учреждения медико-социальной экспертизы результатом наступления страхового случая стала утрата им профессиональной трудоспособности;
* лицам, имеющим право на их получение, – если результатом наступления страхового случая стала смерть застрахованного.

*Единовременные****страховые выплаты*** выплачиваются застрахованным лицам не позднее 1 месяца со дня их назначения, а в случае смерти застрахованного – лицам, имеющим право на их получение, в двухдневный срок со дня представления страховщику всех необходимых документов. Размер единовременной **страховой выплаты** определяется в соответствии со степенью утраты профессиональной трудоспособности застрахованного лица исходя из максимальной суммы 46 900 рублей, а в случае смерти застрахованного лица единовременная **страховая выплата** устанавливается в размере 46 900 руб.

*Ежемесячные****страховые выплаты*** производятся застрахованному в течение всего периода стойкой утраты им профессиональной трудоспособности, а в случае смерти застрахованного – лицам, имеющим право на их получение, в вышеуказанные периоды. Размер ежемесячной **страховой выплаты** определяется как доля среднего месячного заработка застрахованного (он исчисляется путем деления общей суммы его заработка за 12 месяцев, предшествовавших месяцу, в котором с ним произошел несчастный случай на производстве, установлен диагноз профессионального заболевания или утрата (снижение) его профессиональной трудоспособности, на 12), исчисленная в соответствии со степенью утраты им профессиональной трудоспособности.

**Последовательность действий представителей страховой компании по определению размера ущер­ба и осуществлению страховых выплат** включает:

*установление факта страхового случая => определение размера ущерба => осу­ществление страховой выплаты*.

Страхователь имеет право предъявлять претензии страховщи­ку на получение компенсации по договору имущественного стра­хования в течение 2 лет.

Договор страхования может содержать и иные условия, опре­деляемые по соглашению сторон, и должен отвечать общим усло­виям действительности сделки, предусмотренным гражданским законодательством РФ.

4.5. Обязательное государственное и коммерческое страхование

4.5.1. Формы организации страховых отношений***.***

Под **формой организации страховых отношений** понимают организационно-правовые условия, установленные государством для управления различными по масштабам, опустошительности и социальной значимости рисками. Такие условия, закрепленные национальным законодательством, включают:

* обязательность или добровольность заключения договоров страхования;
* охват страхованием;
* установление условий страхования и страховых тарифов;
* перечень страховых случаев, при наступлении которых возникает обязанность осуществить страховую выплату;
* назначение специального субъекта, обеспечивающего проведение страхования или предоставление страхователю права выбора субъектов из числа имеющих государственное разрешение на проведение страховых операций.

Выделяют две формы организации страховых отношений: **обязательное государственное** страхование и **коммерческое** страхование.

4.5.2. Сравнительная характеристика обязательного государственного и коммерческого страхования***.***

Страхование как финансовый институт экономики имеет многовековую историю и относится к таким основополагающим категориям как деньги, кредит, налоги. Страхование делят на два огромных блока: государственное социальное и коммерческое страхование. Сравнительная характеристика этих двух направлений страховой деятельности представлена в таблице 20.

**Таблица 20. Сравнительная характеристика обязательного государственного и коммерческого страхования**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Обязательное государственное**  **страхование** | **Коммерческое страхование** |
| Цели | Гарантирование необходимого уровня жизни | Гарантирование достигнутого уровня жизни и его увеличения |
| Организация и управление | Осуществляются государственными органами власти, но формируемые  страховые фонды являются самостоятельными юридическими и финансовыми организациями | Осуществляются учредителями  коммерческих страховых компаний и обществ взаимного страхования |
| Юрисдикция | Обязательное  (установлено законом) | Добровольное |
| Источники финансирования | Страховые взносы работодателей и  работников, дотации государства | Страховые взносы граждан |
| Принципы возмещения | Принцип солидарности | Принцип эквивалентности |
| Формы социальных выплат | Пособия и компенсации, устанавливаемые государственным законодательством | Страховые возмещения и обеспечения, закрепляемые индивидуальными договорами страхования |

4.5.3. Обязательное государственное социальное страхование***.***

Обязательное государственное социальное страхование – представляет собой форму проведения страхования, связанную с управлением макроэкономическими социальными и демографическими рисками в обществе. Государство устанавливает обязательность участия всех работодателей в государственном социальном страховании, обеспечивая всеобщность социального страхования в обществе путем широкого спектра контрольных методов и механизмов (штрафы, санкции, безусловное списание задолженности по взносам в системе обязательного страхования, преимущественное удовлетворение требований по взносам обязательного страхования в случае ликвидации юридических лиц и др.).

Одновременно устанавливаются размеры страховых тарифов в соответствующих процентах от фонда оплаты труда на предприятиях, в организациях и других хозяйствующих субъектах, перечень страховых случаев (оснований), при наступлении которых возникает право на получение страховых выплат, также установлен размер страховых выплат или порядок их определения при наступлении предусмотренных оснований. Важнейшая составляющая обязательного государственного социального страхования – выделение специального субъекта – государственного фонда, уполномоченного обеспечить бесперебойное проведение социального страхования.

Основные признаки обязательного государственного социального страхования:

* всеобщность, предполагающая полный охват страхователей страхованием;
* обязанных участвовать в уплате страховых премий на установленных правовых основаниях;
* публичный (общественный) контроль за поступлением и использованием страховых средств, выражающийся в установлении специализированной страховой организации, наделенной публичными полномочиями (например, принудительно взимать страховые взносы), и имеющий органы управления, сформированные из представителей страхователей, застрахованных, органов государственного управления;
* некоммерческий характер страхования.

4.5.4. Коммерческое страхование***.***

Коммерческое страхование  в отличие от обязательного страхования возникает только на основе добровольно заключаемого договора между страхователем и страховщиком. Договор страхования удостоверяется страховым полисом. Нормативную базу для организации и проведения добровольного страхования создает страховое законодательство. Исходя из законодательной базы, формируются условия или правила отдельных видов добровольного страхования. Эти правила и условия, разрабатываемые страховщиком, подлежат обязательному лицензированию со стороны органа государственного страхового надзора.

Добровольное страхование имеет, как правило, заранее оговоренный определенный срок страхования. Начало и окончание срока страхования указывается в договоре с особой точностью, так как страховщик несет страховую ответственность только в период страхования. Договор страхования обязательно заключается в письменной форме.

По добровольному страхованию можно обеспечить непрерывность страхования при своевременном возобновлении договора на новый срок. Добровольное страхование вступает в силу лишь после уплаты страхового взноса (страховой премии). Причем долгосрочный договор добровольного страхования действует, если взносы уплачиваются страхователем периодически (ежемесячно, ежеквартально) или единовременно (один раз в год).

Договоры добровольного коммерческого страхования имущества или личного страхования являются частью гражданских правоотношений и входят в число возмездных договорных обязательств. По такому договору одна сторона обязана уплатить другой стороне обусловленную сумму взносов. В свою очередь другая сторона готова оказать оговоренную в договоре страховую услугу. По договору страхования услуга состоит в выплате страхового возмещения или страховой суммы за последствия произошедших страховых случаев.

4.6. Обязательное государственное социальное страхование

4.6.1. Назначение обязательного государственного социального страхования***.***

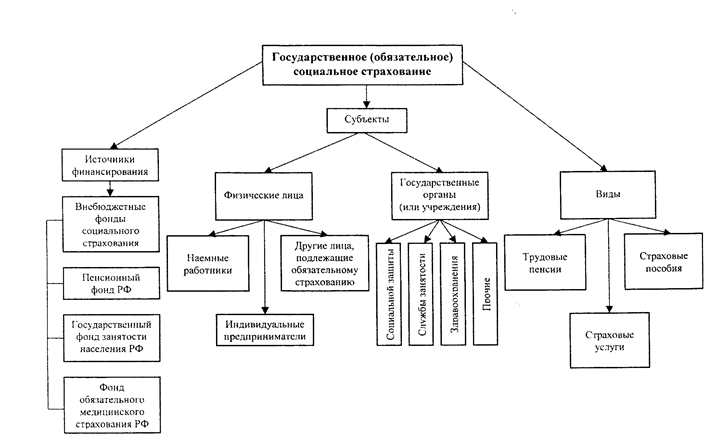
Государственное социальное страхование носит обязатель­ный (принудительный) характер. Другими словами, каждый ра­ботник подлежит государственному социальному страхованию независимо от его желания, при этом не имеют значения ни ме­сто, ни характер работы, ни система и порядок оплаты труда.

Работника страхует работодатель, это его обязанность, ус­тановленная волей государства. За неработающих граждан страховые взносы платит государство. Размеры обязательных страховых взносов установлены федеральными законами. (7, с. 194). Конкретно обязательное государственное социальное страхование выражается в уплате соответствующих страховых взносов и получении, согласно установленным пра­вилам, соответствующих видов обеспечения или обслуживания за счет средств государственного социального страхования.

В настоящее время в России известны четыре вида государ­ственного социального страхования, которым соответствуют четыре фонда, аккумулирующих средства социального страхо­вания. Это:

* пенсионный фонд;
* фонд медицинского страхования;
* фонд социального страхования (фонд пособий и некоторых других видов обеспечения и обслуживания, главным обра­зом, работающих);
* фонд занятости.

Все эти фонды организационно обособлены и предостав­ляют гражданам различные виды обеспечения и обслуживания. Объединяет их общий метод образования средств – взимание страховых взносов в обязательном порядке, в размерах, уста­новленных законом. Все эти фонды централизованные, их сред­ства являются федеральной собственностью. Понятие «государ­ственное (обязательное) социальное страхование» охватывает все четыре фонда социального страхования (рис. 18).



**Рис. 18. Государственное (обязательное) социальное страхование**

Выплата пособий, организация иной работы по обеспече­нию за счет средств социального страхования осуществляются предприятиями. Ответственность за своевременность начисления и уплаты взносов, а также правильность расходования средств со­циального страхования несут руководитель и главный бухгалтер. Для осуществления общественного контроля за проведени­ем работы по социальному страхованию трудовым коллекти­вом создается комиссия по социальному страхованию. Члены ко­миссии избираются также на собрании трудового коллектива.

Обязательное государственное социальное страхование призвано защитить человека от последствий двух основных рисков его жизни. Это риски утраты здоровья и трудоспособности, т. е. потери возможности работать и зарабатывать деньги.

Обязательное государственное социальное страхование возмещает утраченный заработок и компенсирует расходы на лечение заболеваний не полностью. Их предельные размеры ограничены экономическими возможностями государства. Поэтому следует самому заранее позаботиться о том, чтобы не испытывать острой нужды в деньгах ни в случае болезни, ни при наступлении старости. (7, с. 190 – 191)

4.6.2. Обязательное пенсионное страхов***ание.***

Существует обязательное (государственное) пенсионное страхование, где страховщиком выступает Пенсионный фонд РФ, а страховые взносы за работников платит их работодатель. (9, с. 206)

Работодатель обязан уплачивать в пользу застрахованного лица (своего работника) страховые взносы в размере 22% от фонда оплаты труда (ФОТ) в составе единого социального налога (ЕСН). Право на обязательное пенсионное страхование у застрахованного лица реализуется только в случае уплаты страховых взносов работодателем.

Средства *Пенсионного фонда РФ*расходуются на выплаты государственных пенсий, назначенных в соответствии с Законом РФ «О государственных пенсиях в Российской Федерации». Этот фонд образуется за счет двух основных источников: **страховых взносов и ассигнований из федерального бюджета** РФ. Назна­чение и выплату пенсий осуществляют местные органы социальной защиты населения. Необходимые средства для выплаты пенсий выделяются им Пенсионным фондом РФ. Выплата пенсий производится по по­ручениям органов социальной защиты населения отделениями связи либо учреждениями Сбербанка РФ.

При уплате взносов работодателем гарантируется, что при стаже работы не менее 5 лет и достижения застрахованным лицом пенсионного возраста (60 лет у мужчин, 55 лет у женщин) или получении им инвалидности, ему будет назначена трудовая пенсия.

Система обязательного пенсионного страхования предполагает такие **виды пенсионных начислений**:

* *по старости (трудовая пенсия)*. Трудовая пенсия состоит из 3-х частей: а) базовая (фиксированная часть, устанавливается Правительством РФ); б) страховая (дифференцированная часть, зависит от стажа работы и суммы перечисленных работодателем взносов); в) накопительная (зависит от суммы перечисленных работодателем страховых взносов и инвестиционного дохода);
* *по выслуге ле*т для определенных категорий граждан (к примеру, военнослужащим и федеральным госслужащим);
* *в результате наступления инвалидности*;
* *в случае утраты кормильца*;
* *социальная пенсия*.

**Субъекты обязательного пенсионного страхования и их функции**. Независимо от вида страхового случая и времени его наступления, законодательством выделяются три основных субъекта правовых отношений:

* страховщик;
* страхователь;
* застрахованное лицо.

*Государственным страховщиком* в Российской Федерации может выступать только один орган – Пенсионный фонд.

*Страхователями* признаются все работодатели, а также граждане, обеспечивающие себе работу самостоятельно – частные предприниматели, нотариусы, частные детективы, адвокаты и другие. Причем в том случае, когда страхователя можно причислить к нескольким категориям, начисление и удержание страховых взносов осуществляются по каждому виду отдельно.

*Застрахованным лицом* является любой гражданин РФ, а также иностранцы, что осуществляют трудовую деятельность в установленном законом порядке.

**Что должен делать страховщик**. Безусловно, большую часть функций обязательное пенсионное страхование накладывает непосредственно на страховщика. Страховщику вменяются следующие обязанности:

* представлять интересы каждого застрахованного лица;
* проводить контрольно-ревизионные проверки деятельности страхователей;
* требовать своевременного устранения выявленных нарушений;
* осуществлять контроль за правильностью начисления, сроками и размерами уплаты взносов пенсионного страхования;
* производить своевременный возврат страховых сумм в случаях ошибочного перечисления их страхователем;
* по мере необходимости обмениваться информацией с исполнительными службами;
* предоставлять информацию по запросу фискальных органов;
* сотрудничать с налоговой службой в части получения информации по ЕГРИП и ЕГРЮЛ;
* разрабатывать и предоставлять обоснования по размерам и тарифам страховых отчислений;
* управлять бюджетными средствами Пенсионного Фонда РФ и контролировать их целевое использование;
* на основе персонифицированного (индивидуального) учета производить начисление, перерасчет и выплату пенсионных пособий;
* иные обязанности Пенсионного Фонда Ф РФ, предусмотренные законодательством.

**Обязательства страхователя**. Обязательное пенсионное страхование накладывает на страхователя следующие функции:

* зарегистрироваться в территориальном отделении ПФ;
* вести полноценный, достоверный и грамотный учет удержанных налоговых взносов;
* следить за своевременностью их перечисления, отсутствием просрочек и задолженностей;
* в полном объеме обеспечивать реализацию прав для тех сотрудников, которые уплачивают дополнительные взносы для образования накопительной составляющей пенсии.

**Права и обязанности застрахованного**. Лицо, участвующее в системе пенсионного страхования, вправе получить доступ к информации о сумме отчислений, фактически перечисленных работодателем в Пенсионный Фонд РФ, требовать их полной и своевременной уплаты. При этом стоит отметить, что застрахованное лицо должно представить достоверные документы, а также обязано своевременно информировать страховщика обо всех изменениях, которые могут являться основанием для перерасчета суммы страхового возмещения. В тех случаях, когда застрахованный относится к категории граждан, которые ведут индивидуальную трудовую деятельность, страховые взносы обязательного пенсионного страхования уплачиваются им в Пенсионный Фонд РФ самостоятельно. В случае невыполнения норм действующего законодательства все застрахованные лица несут персональную ответственность в границах причиненного ими ущерба.

4.6.3. Обязательное медицинское страхование***.***

**Обязательное медицинское страхование** **(ОМС)** – это один из видов личного страхования. Целью обязательного медицинского страхования является гарантия получения гражданами медицинской помощи при возникновении страховых случаев. Обязательное медицинское страхованиераспространяется на всех граждан Российской Федерации (кроме военнослужащих, которые прикреплены к ведомственным лечебным учреждениям).

*Фонд обязательного* *медицинского страхования РФ*предна­значен для финансирования страховой организацией меди­цинской помощи и иных услуг в соответствии с договорами медицинского страхования. Они формируются за счет средств, получаемых от страховых взносов. Ставка взноса в Фонд обязательного медицинского страхования РФ в 2017 году составляет 5,1% от фонда оплаты труда (ФОТ) предприятия.

*Страхователем* работающих является работодатель (он платит за работников страховые взносы), а за детей, пенсионеров и зарегистрированных безработных – платит страховые взносы государство. Следовательно, для населения ОМС является бесплатным.

*Страховщико*м выступает государственная организация – Федеральный фонд обязательного медицинского страхования РФ. От его лица действуют и уполномоченные им страховые медицинские организации, которые должны вести учёт застрахованных, защищать их права и выдавать *полисы ОМС*.

*Застрахованные лица* имеют один раз в год (до 1 ноября) право выбора страховой медицинской организации и лечащего врача, но с его (врача) согласия. За несовершеннолетних застрахованных это право реализуют их родители или опекуны. Рейтинг страховых медицинских организаций можно посмотреть на сайте Федерального фонда обязательного медицинского страхования. (9, с. 206 - 207)

**Объем медицинской помощи** предусмотренный программой обязательного медицинского страхования:

* обеспечение первичной и скорой медицинской помощи в неотложных ситуациях: роды, травмы, отравления;
* лечение в амбулаторных условиях больных с хроническими заболеваниями;
* лечение в стационарных условиях больных с острыми заболеваниями, травмами, медицинская помощь при родах и абортах;
* оказание медицинской помощи на дому гражданам, которые не могут самостоятельно посетить больницу;
* организация профилактических мероприятий которые включают детей, инвалидов, ветеранов войны, беременных женщин, больных туберкулезом и онкологическими заболеваниями, больных с психическими расстройствами, а также больных с инсультом и инфарктом миокарда;
* оказание стоматологической помощи в полном объеме детям, учащимся и студентам, беременным женщинам, матерям, имеющих детей до 3 лет, ветеранам войны;
* выдача медикаментов на льготных условиях (для больных с заболеваниями включенными в программу льготного обслуживания);

**Полис обязательного медицинского** является документом подтверждающим факт заключения договора по включению лица в программу обязательного медицинского страхования. В страховом полисе указан номер договора страхования и срок его действия. Работающим гражданам страховой медицинский полис выдается учреждением или организацией где данное лицо работает, а неработающим гражданам – государственной страховой организацией.

Страховой медицинский полис, а также документы, удостоверяющие личность должны быть предъявлены в обязательном порядке при обращении за медицинской помощью. В случае если при обращении за медицинской помощью лицо по какой-то причине не может предъявить страховой полис, оно должно указать застраховавшую его медицинскую организацию, которая обязана подтвердить факт страхования и обеспечить больного медицинским полисом для лечения в медицинском учреждении. При утрате страхового медицинского полиса выдается его дубликат. Срок действия полиса прекращается с момента расторжения договора. Страховой полис действителен только на территории государства, гражданином которого является застрахованное лицо.

Получить полис можно в поликлинике по месту жительства при предъявлении необходимых документов. Застрахованные лица имеют право на возмещение ущерба причиненного им в ходе оказания медицинской помощи. Порядок и размеры возмещения ущерба устанавливаются судом.

4.6.4. Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний***.***

Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний защищает работников от рисков утраты трудоспособности или смерти в результате **производственного травматизма** и связанных с **условиями труда** заболеваний.

За работников (*застрахованные лица*) страховые взносы платит их работодатель – *страхователь*, а *страховщиком* выступает государственная организация – *Фонд социального страхования РФ*. Средства Фонда социального страхования РФ формируется их **следующих поступлений:**

* обязательные отчисления работодателей;
* отчисления от сельскохозяйственного налога;
* отчисления от единого налога по упрощенной системе налогообложения;
* отчисления от единого налога на вмененный доход;
* страховых взносов субъектов хозяйствования по соцстрахованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
* средства федерального бюджета для покрытия расходов связанных с предоставлением льгот лицам, пострадавшим в результате радиационных аварий и их последствий и в других установленных законом случаев;
* от доходов, поступающих от размещений временно свободных средств;
* от добровольных взносов.

Ставка взноса в Фонд социального страхования РФ в 2017 году составляет 2,9% от фонда оплаты труда (ФОТ) предприятия.

**В настоящее время Фонд социального страхования РФ проводит два вида социального страхования:**

* социальное страхование на случай нетрудоспособности в результате общего заболевания, материнства и смерти;
* социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Обеспечение пострадавших работников может осуществляться в форме:

* *пособия по временной нетрудоспособности* (выплачивается пострадавшему в размере 100% его месячного заработка за весь период нетрудоспособности до выздоровления);
* единовременной и ежемесячных *страховых выплат* (назначаются пострадавшему, если он полностью или частично утратил профессиональную трудоспособность, или его родственникам в случае смерти пострадавшего);
* оплаты *дополнительных расходов* на медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию пострадавшего.

Если вы работаете без оформления трудового договора, то вы не участвуете в системе обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Следовательно, вы не застрахованы от профессиональных рисков, так как в данном случае именно трудовой договор является подтверждением факта страхования. (9, с. 208 – 209)

4.6.5. Обязательное страхование занятости***.***

Безработица – состояние на рынке труда, когда трудоспособные и желающие трудиться, не могут найти работу. Безработные - это трудоспособные граждане, которые хотят работать, могут работать, но не имеют рабочего места и, следовательно, заработка (трудового дохода), зарегистрированные в органах службы занятости.

Средства на финансирование мероприятий по содействию занятости населения аккумулируются в *Государственном фонде занятости населения РФ* . Государственный фонд занятости населения является внебюджетным фондом, средства которого принадлежат государству, находятся в оперативном управлении и распоряжении федеральной службы занятости населения и подведомственных ей территориальных органов в субъектах РФ, городах и регионах. В отличие от других государственных внебюджетных фондов он не носит статуса юридического лица.

Государственный фонд занятости населения – это централизованный фонд финансирования ресурсов, предназначенный для финансирования мероприятий в области содействия занятости населения.

Фонд формируется на страховой основе, средства которого образуются за счет:

* обязательных страховых взносов работодателей (юридических лиц);
* обязательных страховых взносов индивидуальных предпринимателей, занимающихся определенными видами трудовой деятельности;
* ассигнований из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов;
* добровольных взносов юридических и физических лиц, в том числе иностранных;
* других поступлений, в частности, взыскиваемых с работодателей за нарушение требований налогового законодательства.

**Размеры обязательных страховых взносов в фонд занятости**, ассигнований из федерального бюджета, отчислений в феде­ральную часть фонда занятости, категории работодателей и ра­ботников, уплачивающих страховые взносы и освобождаемых от их уплаты, объем доходов и расходов фонда занятости и отчет об их исполнении утверждаются федеральными законами по пред­ставлению Правительства РФ.

Фонд занятости находится в оперативном управлении и рас­поряжении органов службы занятости и направляется на финан­сирование мероприятий по содействию занятости населения. Имущество фонда является федеральной собственностью.

*Государство финансирует безработным:*

* выплату пособия по безработице;
* выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости;
* возможность участия в оплачиваемых общественных работах;
* возмещение затрат в связи с добровольным переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости;

*Пособие по безработице* гражданам, имевшим до увольнения оплачиваемую работу не менее 26 календарных недель на условиях полного рабочего дня и признанным в установленном порядке безработными, начисляется:

1) в первые три месяца безработицы – в размере 75% от их среднемесячного заработка, исчисленного за последние три месяца по последнему месту работы; в следующие четыре месяца – в размере 60%;

2) в дальнейшем – в размере 45%, но во всех случаях не ниже установленного законом минимального размера оплаты труда и не выше уровня средней заработной платы, сложившегося в субъекте РФ.

Через 12 месяцев гражданам начнут перечислять уже не процент от среднего заработка, а минимальные выплаты, в 2016 году они составляли 850 рублей.

4.6. Коммерческое страхование

В настоящее время в Российской Федерации в практике страхования существуют следующие формы:

**1.** **Обязательное государственное социальное страхование** рассмотрено в п. 4.5. настоящего справочника.

**2. Взаимное страхование.** В данном случае подразумевается, что в рамках определённой группы участники на некоммерческой и взаимной основе объединяются в специальные общества, которые существуют за счет средств своих членов (не рассматривается в данном справочнике).

**3. Коммерческое страхование** рассматривается в п. 4.6. настоящего справочника.

**Коммерческое страхование** – это такой способ образования и управления страховым фондом, когда для выполнения этих задач создается специализированная страховая организация. Коммерческое страхование предусматривает компенсацию в случае наступления определённого риска для конкретного юридического или физического лица.

Коммерческое страхование предполагает предоставление страховой защиты за определенную плату (премию). Коммерческая страховая организация (страховщик) в обмен на уплаченные вами заранее деньги (страховой взнос) принимает на себя обязательство возместить ваши денежные потери при наступлении страхового случая.

Цель коммерческой страховой организации – заработать прибыль и эта прибыль образуется благодаря верному математическому расчёту. Компания собирает с клиентов (страхователей) за страхование тех или иных рисков больше денег, чем ей придётся выплатить пострадавшим при наступлении страхового случая, а также умело управляет собранными со страхователей деньгами (страховым фондом). (7, с. 191)

Страховые взносы платят сами страхователи (граждане и предприятия) из собственных средств. Размер страховых взносов зависит от рисков, условий страхования. Размер взносов устанавливается в договоре страхования. (7, с. 194).

Коммерческие страховые организации осуществляют:

* имущественное страхование, объектом которого выступают всевозможные материальные ценности;
* личное страхование, где основой экономических отношений являются события в жизни физических лиц;
* стра­хование ответственности, предметом которого служит возмещение обязатель­ства страхователя по возмещению ущерба (вреда) третьим лицам.

Коммерческое страхова­ние может проводиться в **добровольном порядке** на основе соглашения сторон, а также в **обязательном порядке**, когда это предписано соответствующим за­конодательством.

4.7.1. Страхование недвижимого имущества (дома, квартиры и т.п.***).***

Страхование имущества физических лиц является одним из самых популярных и востребованных видов среди населения. Дело в том, что, застраховав свое движимое и недвижимое имущество от порчи или кражи, гражданин может больше не переживать о наступлении непредвиденного случая. При любом варианте развития событий человек, даже потеряв ценные вещи, может вскоре приобрести их вновь на полученные от соответствующей организации выплаты.

По данным Министерства по чрезвычайным ситуациям Российской Федерации, только за 10 месяцев 2012 г. в России произошло более 116 тыс. пожаров. Общий ущерб от них составил свыше 10,5 млрд. р. В пожарах сгорело более 31 тыс. домов, от огня погибло 7709 человек, в больницу попало и пострадало от ожогов 9037 человек. Главная причина пожаров, как отмечают специалисты МЧС, – это неосторожное обращение с огнём. На втором месте – неисправности электропроводки и бытовых электроприборов, на третьем – печного отопления, на четвёртом месте – поджоги.

**Страхование домашнего недвижимого имущества (**домашнего имущества, строений и квартир), находящихся в частной собственности, осуществляется за счёт их собственников. Поэтому вы сами должны заботиться о своём имуществе – беречь его от краж, аварий, пожаров, затоплений, взрывов и стихийных бедствий.

Чтобы избежать финансовых потерь при наступлении таких неблагоприятных событий, можно купить страховой полис у одной из коммерческих страховых компаний, которые выступают страховщиками на данном рынке. Такого рода страхование осуществляется на добровольной основе. (9, с. 209 – 212)

Добровольное страхование имущества физических лиц подразумевает, что гражданин по собственному желанию решает застраховать свои ценные вещи. В договоре указывает либо стандартный набор неприятных случаев (пожар, кража, наводнение и прочие), либо те риски, которым подвержено имущество на усмотрение собственника. Стоимость страховки (оценка риска наступления страхового случая и стоимости имущества, которое страхуется) напрямую зависит от рыночной стоимости имущества.

Например, сколько же стоит страхование квартиры? Цены на эту услугу у всех компаний разные, но чаще всего они находятся в таких пределах: страхование конструкционных элементов («голых» стен) составляет 0,2—0,5 % стоимости квартиры в год, отделка — 0,3—0,5 % в год. На бытовую технику и мебель проценты повыше – 1-2 % их стоимости в год.

Какова же будет сумма, которую получит застраховавшийся собственник квартиры в случае аварии или пожара? Обычно страховые компании рассчитывают величину выплат следующим образом: при повреждении конструктивных элементов сумма выплаты будет равна среднерыночной стоимости метра в данном районе, помноженной на метраж квартиры.

Таким же образом обстоит дело и с выплатами при повреждениях ремонта: цена ремонта одного квадратного метра, помноженная на метраж квартиры. Цена ремонта обычно обговаривается при заключении договора со страховой компанией. Таким образом, страховка может существенно покрыть возникшие в результате страхового случая расходы. (1, с. 73-75)

4.7.2. Страхование движимого имущества (ОСАГО и КАСКО)***.***

Страхование движимого имущества –личных транспортных средств можно разделить на обязательное и необязательное страхование. Обязательной является страховка ОСАГО, которую в народе называют «автогражданка». К добровольному (необязательному) страхованию относится такой вид, как страхование КАСКО.

**Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)** защищает **ответственность водителя** перед другими участниками дорожного движения, но не защищает его самого.

Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств установлено Федеральным законом РФ и является обязательным. Поэтому пользоваться автомобилем без полиса ОСАГО запрещено. Страховщиками являются коммерческие страховые компании.

Если водитель стал виновником дорожно-транспортного происшествия (ДТП) и причинил ущерб имуществу или здоровью других участников ДТП, то выплаты потерпевшим за этот ущерб осуществляет не водитель, а страховая компания.

Если размер причинённого ущерба больше, чем максимальные суммы выплат, предусмотренные Законом об ОСАГО, то эту разность водителю придётся выплачивать пострадавшим из своего кармана либо приобрести дополнительную страховку.

Если в ДТП пострадал автомобиль водителя – виновника ДТП и у него нет полиса КАСКО, то ремонтировать свой автомобиль ему придётся тоже за собственный счёт. (9, с. 213)

База для страхового риска – транспортное средство, используемое конкретным лицом.

По договору ОСАГО страховщик обязан возмещать потерпевшим причинённый вред без ограничения общей суммы возможного возмещения. Закон устанавливает лимит выплаты по одному страховому случаю, но не ограничивает общего количества страховых случаев, которые могут наступить в течение срока действия договора страхования.

Все автовладельцы находятся в отношении ОСАГО в абсолютно равном положении – и те, кто в течение многих лет ездит без единой аварии, и те, кто бьёт чужие машины по несколько раз в день. С этим связана относительная дороговизна ОСАГО по сравнению с добровольным страхованием автогражданской ответственности, не говоря уже о страховании автомобиля как имущества. (1, с. 75-76)

**Добровольное комплексное страхование автотранспортных средств кроме ответственности (КАСКО)** позволяет возмещать ущерб, нанесённый **вашему автомобилю** вследствие действий третьих лиц. Покупая полис КАСКО, вы страхуете ваш личный автомобиль (или иное транспортное средство) от рисков ущерба, аварии и хищения.

В отличие от [ОСАГО](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%A1%D0%90%D0%93%D0%9E), [тарифы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%84) на КАСКО в России не устанавливаются [Центральным банком Российской Федерации](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8), и у каждой [страховой компании](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) есть свои программы со своими собственными базовыми тарифами и поправочными коэффициентами. Каждая компания стремится оптимизировать отношение [страховых премий](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8F) к [страховым выплатам](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%B2%D1%8B%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0), для чего проводится постоянный сбор статистики страховых случаев. На основе статистики устанавливаются страховые коэффициенты, по которым вычисляется стоимость страхования КАСКО для каждого конкретного случая.

*Страховое возмещение*(денежная компенсация) по КАСКО может быть получено в случаях ДТП, стихийного бедствия, пожара, падения на автомобиль инородных предметов, угона, грабежа, кражи.

Большинство страховщиков отказываются страховать только риск хищения без страхования риска ущерба или аварии, но могут застраховать только от ущерба (частичный КАСКО).

При одновременном страховании автомобиля по рискам ущерба и хищения (полный КАСКО) устанавливается единая страховая сумма по этим рискам. (9, с. 212 – 213)

4.7.3. Добровольное медицинское страхование***.***

Добровольное медицинское страхование (ДМС)является дополнением к обязательному медицинскому страхованию. Если вас по каким-то причинам не устраивает качество обслуживания в районной поликлинике или больнице по полису ОМС, вы можете самостоятельно – за свои деньги– купить индивидуальную программу ДМС в любой страховой компании вашего города, которая предлагает такого рода услугу. Данная программа позволит вам получать медицинскую помощь, но в более комфортных условиях или у более квалифицированных врачей.

Например, ДМС позволяет получать помощь в частных медицинских учреждениях, не работающих по программе ОМС и предоставляющих свои услуги по очень высоким ценам.

Но прежде чем это сделать, сравните программы ДМС, предлагаемые страховыми компаниями, с программами медицинского прикрепления к вашей районной поликлинике (содержание и стоимость типовых программ ДМС есть на сайтах медицинских страховщиков). Сегодня эти программы практически не отличаются ни ценой, ни набором медицинских услуг. Различия кроются в основном в степени престижности медицинских учреждений. (9, 207 – 208)

4.7.4. Страхование от несчастных случаев***.***

**Несчастный случай** – это непредвиденное событие, следствием которого является потеря здоровья или смерть застрахованного.

Несчастным случаем НЕ считается:

* самоубийство или покушение на него;
* умышленное причинение застрахованного самому себе телесных повреждений;
* травмы и смерть застрахованного полученные в результате алкогольного, наркотического или токсического опьянения.

Страхования от несчастного случая предусматривает два вида выплат:

* выплата фиксированной суммы;
* частичную или полную компенсацию дополнительных расходов застрахованного при наступлении страхового случая.

Возможна и комбинация обоих видов выплат.

В объём ответственности страховщика включается:

* нанесение вреда здоровью застрахованного в результате несчастного случая или болезни;
* смерть застрахованного в результате несчастного случая или болезни;
* временная или постоянная утрата трудоспособности по указанным причинам.

Объектом страхования здесь является имущественные интересы застрахованного, связанные со снижением дохода и дополнительными затратами при утрате трудоспособности или смерти застрахованного в результате несчастного случая.

Размер страховой суммы установлены по соглашению сторон и именно в этих пределах отвечает страховщик. Общая сумма выплат за один или нескольких страховых случаев не может превышать страховую сумму.

Договор страхования от несчастных случаев может быть заключён на любой срок. Дата окончания договора обязательно указывается в полисе. Если наступает страховой случай, то страхователь или выгодоприобретатель должен сообщить об этом страховщику с момента, когда у него появилась такая возможность. Страховой случай подтверждается документами из лечебного учреждения. Размер страхового возмещения определяется характером страхового случая и условиями страхования. При временной утрате трудоспособности оплата производится за каждый нетрудовой день в абсолютной сумме, но может так же производиться в размере процента от страховой суммы.

При постоянной утрате общей трудоспособности выплаты производятся по установленным в договоре процентам от страховой суммы, в зависимости от полученной группы инвалидности:

I группа – 80% от страховой суммы;

II группа – 65% от страховой суммы;

III группа – 50% от страховой суммы.

Требование на выплату страховой суммы может быть обращено к страховщику в течение трёх лет со дня наступления страхового случая.

**Автострахование от несчастных случаев.** По этому полису может быть покрыт риск от несчастных случаев для водителя или пассажиров. Страхование несчастных случаев, связанных с использованием автотранспорта, а также с посадкой и высадкой из него. Несчастные случаи происходящие в гараже, при ремонте автотранспорта по этому полису не покрывается. Существуют различные системы автострахования от несчастных случаев:

* страхование одного водителя;
* система страхования мест, когда по дифференцированным целям страхуется место водителя, переднее пассажирское, задние пассажирские. Если машина рассчитана на 5 человек, а в ней находилось 6 человек, то один из них страховку не получит;
* паушальная, договор заключается на определённую страховую сумму и эта сумма при наступлении страхового события делится на число пассажиров, находящихся в автомобиле;
* система профессионального страхования водителей и их помощников.

4.7.5. Накопительное страхование жизни***.***

Накопительное страхование жизни – долгосрочная программа (от 5 лет), которая предполагает, что клиент периодично в течение действия договора будет вносить оговоренную сумму (равными платежами). Чаще всего предусмотрены ежегодные взносы, но встречаются и программы, которые можно пополнять раз в полгода, квартал или ежемесячно.

На весь срок действия договора клиент застрахован на случай ухода из жизни. Если такое случается, то родственники получают оговоренную полисом выплату. В зависимости от условий программы, это может быть либо сумма, которую вкладчик бы накопил к дате окончания договора, либо суммарный объем фактически уплаченных взносов.

По окончании действия программы, участник может выбрать удобный способ выплаты:

* выплата единой суммой сразу;
* выплата частями, так называемая Пожизненная пенсия.

Как только приобретается полис накопительного страхования, его действие активировано. В случаях, когда в период действия полюса застрахованный человек становится инвалидом, например, I группы, то страховка продолжает действовать согласно оговоренным условиям в контракте, но вносить взносы теперь нет необходимости, страховая компания будет вносить взносы самостоятельно. **Все возмещения и выплаты по окончании действия программы должны быть выплачены в 100% размере.**

**Как происходит накопление средств.** Согласно заключенному договору по окончании программы, застрахованное лицо получает конкретную сумму, а также доходную часть, которая накопилась ввиду инвестирования личных средств. Договор может быть заключен не только в рублях, но и в желаемой валюте.

Программы накопительного страхования жизни – это не способ стать богатым, но это уникальная возможность сохранить финансовое положение своей семьи, а в страховом случае еще и получить компенсацию. В самых тяжелых для семьи случаях – смерти, родственники получат существенный финансовый капитал. Более того, такой вид страхования позволяет накопить на учебу ребенку или на крупную покупку, но чаще всего страховка используется для обеспечения достойной старости.

4.7.6. Страхование гражданской ответственности***.***

**Гражданская ответственность** – способ принудительного воздействия на нарушителя гражданских прав других людей путём применения к нему санкций. Цель санкций (судебные решения о возмещении вреда, штрафы) – восстановление имущественного положения потерпевших за счёт денежных средств нарушителя.

Гражданская ответственность чаще всего возникает при ДТП, но не только. Вы также несёте ответственность за своих домашних животных, которые могут причинить вред другим людям; за пожар, взрыв газа и протечку воды в вашей квартире, если при этом пострадали ваши соседи или их имущество.

Страхование такого рода ответственности не является обязательным, оно осуществляется на добровольной основе. Если вы сочтёте нужным застраховать свою гражданскую ответственность перед другими людьми, вам придётся приобрести у коммерческой страховой компании соответствующий полис за определённую цену. И в этом случае выплаты потерпевшим, которым вы или ваши питомцы случайно причинили вред, будет производить продавшая вам полис страховая компания.

Гражданский кодекс Российской Федерации запрещает страховать риски, возникающие в процессе противоправных (нарушающих законы) действий. Так, нельзя застраховать гражданскую ответственность или риск получения травмы во время кражи яблок в соседском саду. (9, с. 214 – 215)

4.8. Как выбрать страховую организацию

Выбор страховой компании – ответственное решение, принятие которого требует определенных навыков и знаний. Разбили ли вы машину, потеряли имущество, попали в больницу в экзотической стране – помочь в решении всех этих проблем может страховая компания.

Главный критерий при выборе страховой компании – это ее **надежность**. Однако ориентируйтесь не только на отзывы клиентов (они, к сожалению, не всегда бывают объективными) или на известность бренда, но и на вполне конкретные показатели: *рейтинги надежности*, *финансовую устойчивость* и *тарифы*.

Если компания небольшая и не очень известная, проверьте для начала, есть ли у нее лицензия на ведение страховой деятельности. С реестром страховщиков вы можете ознакомиться на сайте Службы Банка России по финансовым рынкам. Обратите внимание, где зарегистрирована компания. Не доверяйте тем страховщикам, которые зарегистрированы на территории другой страны. Большего доверия заслуживают компании, работающие на рынке более 10 лет.

**Рейтинги надежности**, возможно, не дают полную картину стабильности страховых компаний, однако на них все-таки стоит ориентироваться. Все компании в рейтинге могут попасть в одну из пяти категорий: класс А (высокий уровень надежности), класс В (приемлемый или удовлетворительный уровень), класс С (низкий уровень), класс D (банкротство) и класс Е (отзыв лицензии).

Конечно же, ориентироваться лучше на те компании, которые относятся к классу А. Кстати, здесь есть деление еще на три группы: «высокий уровень надежности», «очень высокий уровень» и «исключительно высокий».

В рейтингах надежности вы также можете ознакомиться с прогнозом: будет ли компания и дальше занимать свои позиции или ее рейтинг будет повышаться/понижаться.

Оценка надежности страховой компании – обычно платная процедура, поэтому не все компании попадают в рейтинг. Отсутствие фирмы в списке вовсе не означает, что ей не стоит доверять.

Для получения более полной картины можно ознакомиться также с «народными» рейтингами надежности, почитав отзывы и мнения потребителей. Большего доверия заслуживают рейтинги, которые оценивают не только количественные, но и качественные показатели деятельности.

Анализируйте не один рейтинг, а сразу несколько – и за продолжительный период. Это поможет вам составить более полное и адекватное мнение.

**Финансовая устойчивость.** Не поленитесь также оценить финансовую устойчивость компании. Делается это, на самом деле, проще, чем может показаться на первый взгляд, – даже если вы не имеете экономического образования.

Финансовая устойчивость страховщика – это его способность выполнить взятые на себя обязательства, независимо от изменения экономической ситуации. Причем, если вы собираетесь заключать с компанией договор на длительный срок (например, в случае страхования жизни), то важно проанализировать и спрогнозировать наиболее вероятное развитие компании в течение времени действия договора. Итак, на что нужно обратить внимание:

*Уставной капитал*. Он должен превышать минимум, установленный законом (не менее 240 млн. рублей для страхования жизни и не менее 120 млн. для страховщиков общего страхования).

*Активы*. Это средства предприятия, куда могут входить: финансовые вложения, имущество, материальные ценности и т.д. Прирост активов может положительно характеризовать деятельность компании, особенно, если он происходит за счет собранной премии. Стоит также понимать, что чем больше в компании свободных активов, тем более она платежеспособна и финансово устойчива.

*Страховой портфель организации*. Это общее количество заключенных договоров, то есть принятых на себя финансовых обязательств. Оно должно быть адекватно финансовым возможностям компании.

*Страховые резервы*. Обычно они не превышают инфляцию. Снижение страховых резервов — плохой показатель, поскольку именно эти средства идут на страховые выплаты.

*Сборы и выплаты*. Некоторые компании стараются найти возможность, чтобы не выплачивать деньги клиентам, поэтому стоит заранее ознакомиться и с уровнем выплат. Правда, если он слишком высокий, то это также должно насторожить.

*Перестраховочная защита*. Стоит выяснить, кому, и в каком объеме компания передает крупные риски. Оптимальный вариант — доверять такие риски крупным западным фирмам в объеме 5-50% от валового показателя страховых платежей.

Большая часть данных есть в открытом доступе (например, на официальном сайте страховщика). Информацию по сборам и выплатам вы можете найти на сайте Службы Банка России по финансовым рынкам и в рейтингах страховых компаний.

*Отзывы клиентов.* Отзывы клиентов – достаточно спорный показатель надежности компании, но все-таки ознакомиться с ними стоит. Учтите, что каждый страховой случай индивидуален и нередко за негативным отзывом стоит недостаточная осведомленность клиента об условиях выплат, а за положительным – скрытая реклама.

Лучше доверять реальным людям – знакомым, друзьям, родным, которым приходилось пользоваться услугами страховой компании и требовать выплат.

Если есть возможность, свяжитесь с участником интернет-форума, который оставил отзыв (особенно, если отзыв содержит фактическую информацию, а не только эмоции), выясните подробности ситуации.

Насторожитесь, если в Сети слишком много негативных отзывов, касающихся именно проблем с выплатами (занижение выплат и несоблюдение сроков). Постарайтесь оценивать такие мнения объективно, ведь вы не знаете, на каких условиях был заключен договор. Впрочем, если клиенту на момент подписания договора не разъяснили всех тонкостей и особенностей выплат, утаили какие-то важные детали, это также говорит не в пользу страховой компании.

**Тарифы, бонусы и программы лояльности**. Тарифы – еще один важный момент, на который стоит обратить внимание при выборе страховой фирмы. Слишком низкие цены должны насторожить: обычно демпингом занимаются новые или небольшие компании, старающиеся привлечь больше клиентов. На начальном этапе такая стратегия может себя оправдать, однако в перспективе компании, скорее всего, грозит банкротство. Поэтому здесь в первую очередь действует правило: не гонитесь за дешевизной!

Но, безусловно, положительным критерием будет наличие бонусов и различных программ лояльности. Узнайте, предоставляются ли скидки постоянным клиентам или бонусы при приобретении дополнительных услуг. Крупные и надежные фирмы могут себе позволить снижать цены для лояльных клиентов: для компании это – дополнительная забота о клиенте и формирование положительного имиджа, для вас – возможность сэкономить.

**Сравнение страховых компаний.** Еще до того, как вы примите окончательное решение, посетите офисы нескольких выбранных компаний. Обратите внимание на уровень обслуживания, на желание специалистов подробно отвечать на ваши вопросы, даже на сам офис и обстановку в нем.

Что еще нужно сделать до того, как принять окончательное решение:

* запросить расчеты в разных компаниях, сравнить их;
* внимательно изучить условия договора и разъяснить для себя все непонятные или спорные моменты.

Цените те компании, в которых хороший сервис, где специалисты вежливы, готовы идти вам навстречу и заранее предупреждают об условиях выплат, стараются подобрать индивидуальный тариф, отвечающий вашим запросам, буквально «разжевывают» все нюансы. Это повышает вероятность того, что такое повышенное внимание к клиенту останется и при возникновении страхового случая.

Часть пятая.

Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций

5.1. Основные понятия

**Инвестиции** – вложение денег с целью получения прибыли. (3, с. 19)

**Инвестиционные инструменты** – объекты и механизмы вложения свободных денежных средств для получения дохода. (3, с. 319)

**Срок инвестирования** – это горизонт инвестирования, т. е. период времени, в течение которого осуществляется инвестирование. (3, с. 322)

**Инвестиционный портфель** (англ. *investment portfolio*) – набор инвестиций в различные инструменты, сформированный в соответствии с определённой стратегией. (6, с. 157)

**Диверсифицированный портфель** (*diversified portfolio*) – инвестиционный портфель, в котором ни один из активов не преобладает над другими. (6, с. 159)

**Ценная бумага** (*security*) – удостоверение права на имущество. Ценная бумага – это не просто документ, удостоверение или справка. Она содержит обязательство (чаще всего выплатить деньги) того, кто её выдал, перед тем, кто ею владеет. (6, с. 123)

**Фондовый рынок** (*stock market*) – рынок, на котором осуществляется купля и продажа ценных бумаг и других финансовых инструментов. (6, с. 137)

**Фондовая биржа** (*stock exchange*) – фирма-организатор торговли на рынке ценных бумаг. (6, с. 137)

**Эмиссия** (*issuance*) – выпуск в обращение ценных бумаг эмитентом. (6, с. 124)

**Акция** (*stock, share*) – ценная бумага, закрепляющая право её владельца на часть собственности в предприятии. (6, с. 125)

**Облигация** ( *bond, obligation*) – ценная бумага, закрепляющая право её владельца на возврат долга. (6, с. 125)

**Номинальная цена** ( *face value*) – цена, указанная на лицевой стороне акции или зафиксированная в выписке со счёта в депозитарии. (6, с. 128)

**Курс** (*rate*) – стоимость ценной бумаги на вторичном рынке. (6, с. 129)

**Обменный курс** (*exchange rate*) – цена единицы одной валюты в другой валюте. (6, с. 164)

**Спрэд** ( *spread*) – это разница между ценой покупки (ask) и ценой продажи валюты (bid). (6, с. 165)

**Доходность** (*yeild*) – процентное изменение дохода от ценной бумаги за определённый период. (6, с. 130)

**Налог на прирост капитала** (*capital gain tax*) – налог на разность между ценой продажи и ценой покупки акции, недвижимости или другого имущества. (6, с. 131)

**Брокер** (*broker*) – организация, совершающая сделки с ценными бумагами от имени и за счёт клиента. (6, с. 141)

**Доверительный управляющий (управляющая компания)** (*trust manager*) – фирма, которая от своего имени, но в интересах клиента управляет его деньгами, ценными бумагами и полученной прибылью. (6, с. 141)

**Управляющая компания** – это юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными, паевыми инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами. (3, с. 381)

**Депозитарий** (*depository*) – фирма при бирже, которая оказывает услуги по регистрации купли-продажи ценных бумаг, хранению сертификатов ценных бумаг и учёту перехода прав на них. (6, с. 143)

**Клиринговая палата** (*clearing house*) – фирма, занимающаяся расчётами по сделкам с ценными бумагами. (6, с. 143)

**Служба Банка России по финансовым рынкам** (СБРФР) – подразделение Банка России, которое принимает нормативные правовые акты и осуществляет контроль и надзор за фондовым и другими финансовыми рынками. (6, с. 143)

**Forex** (от англ. *foreign exchange* – валютный обмен) – рынок торговли иностранными валютами. (6, с. 163)

**Паевой инвестиционный фонд (ПИФ)** – сформированный группой физических лиц фонд денежных средств, переданный управляющей компании для размещения на рынке ценных бумаг, рынке недвижимости и пр. с целью получения прибыли для владельцев денежных средств. (3, с. 7)

**Пай** – ценная бумага, удостоверяющая право собственности владельца на часть имущества паевого инвестиционного фонда. (3, с. 19)

**Маржинальная торговля** – это проведение торговых операций за счёт средств брокерской компании, которые она предоставляет тебе в кредит под залог оговорённой суммы, которая называется маржей. (3, с. 128)

**Финансовый риск** – это размер возможных убытков, определяющийся величиной потерь при всех неблагоприятных исходах и их вероятностью. (4, с. 118)

**Систематический риск** присущ всему фондовому рынку в целом. (4, с. 124)

**Несистематический риск** связан с отдельной фирмой или отраслью. Он выражается в том, что даже на фоне общего роста рынка отдельные компании падают в цене. (4, с. 124)

**Инфляция** (*inflation*) – темп роста общего уровня цен в экономике. (6, с. 40)

**Девальвация** *(devaluation)* – снижение курса национальной валюты по отношению к другим твердым валютам.

**ССВ (система страхования вкладов)** – социальная программа, реализуемая согласно закону Российской Федерации о системе обязательного страхования вкладов. Программа осуществляется корпорацией «Агентство по страхованию вкладов». В соответствии с этой программой, при заключении договора банковского вклада (счёта) у вкладчика автоматически возникает право на страховое возмещение в случае прекращения деятельности банка (отзыва у него соответствующей лицензии). Это страховое возмещение выплачивается вкладчику в размере 100 % суммы вклада в банке, но не более 700 тыс. р. (6, с. 338)

**Финансовое мошенничество** (*financial fraud*) – хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием.

(6, с. 343)

**Финансовая пирамида** (financial pyramid) – мошенническая деятельность по привлечению денег или иного имущества физических лиц, при которой выплата дохода

осуществляется за счёт ранее привлечённых средств, при отсутствии у организаторов инвестиционной и другой законной предпринимательской деятельности. (6, с. 348)

**Экономический кризис** – это сбой нормального развития экономики, который длится от нескольких месяцев до нескольких лет и имеет негативные последствия для фирм и населения. (9, с. 170)

5.2. Ценные бумаги и их виды

5.2.1. Что такое ценные бумаги***.***

Исходя из названия, легко понять, что ценная бумага – это документ, обладающий определённой ценностью. Гражданский кодекс РФ в ст. 142 даёт такое определение ценной бумаги: документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении.

Для того чтобы документ был признан ценной бумагой, важно, чтобы он одновременно удовлетворял следующим признакам:

* предоставлял своему владельцу какие-либо имущественные права (на определённую денежную сумму, например), которые владелец мог бы передать другому лицу просто передавая этот документ с соблюдением установленного законодательством порядка;
* имел несколько выпусков (совокупность всех ценных бумаг одного акционерного общества, имеющих единый государственный регистрационный номер) таких документов;
* предоставлял равные условия владельцу на получение имущественного удовлетворения внутри одного выпуска ценных бумаг независимо от времени приобретения ценной бумаги.

Иными словами, ценная бумага – это денежный документ, свидетельство об участии в капитале или о предоставлении займа и праве на получение дохода от лица, выдавшего эту ценную бумагу.

Все ценные бумаги имеют стоимость при их приобретении, которая имеет тенденцию изменяться в зависимости от состояния доходности или убыточности того, кто выпускает эти ценные бумаги. (1, с. 61- 62)

5.2.2. Виды ценных бумаг***.***

К **ценным бумагам** относятся:

* государственная облигация;
* облигация;
* вексель;
* чек;
* депозитный и сберегательный сертификаты;
* банковская сберегательная книжка на предъявителя;
* акция;
* приватизационные ценные бумаги.

Существует несколько **видов ценных бумаг** в зависимости от владельца и способов передачи прав, связанных с ценной бумагой:

* **ценная бумага на предъявителя** – на ценной бумаге не указано имя её владельца, и передать такую ценную бумагу можно, отдав её другому человеку. Это, например, сберегательная книжка на предъявителя;
* **именная ценная бумага** – имя владельца указано на самой бумаге или в списке владельцев ценных бумаг (в компьютерном реестре), именную ценную бумагу можно только продать, передать в собственность другого лица (продать, подарить, обменять или завещать). Это, например, акции Газпрома, Сбербанка или другого акционерного общества;
* **ордерная ценная бумага** – несмотря на отсутствие имени на ней, эту ценную бумагу можно передать другому человеку, подписав её в соответствии с требованиями закона и сделав на ней так называемую передаточную надпись. Это, например, чек или подарочный сертификат. (1, с. 62)

5.2.3. Акция***.***

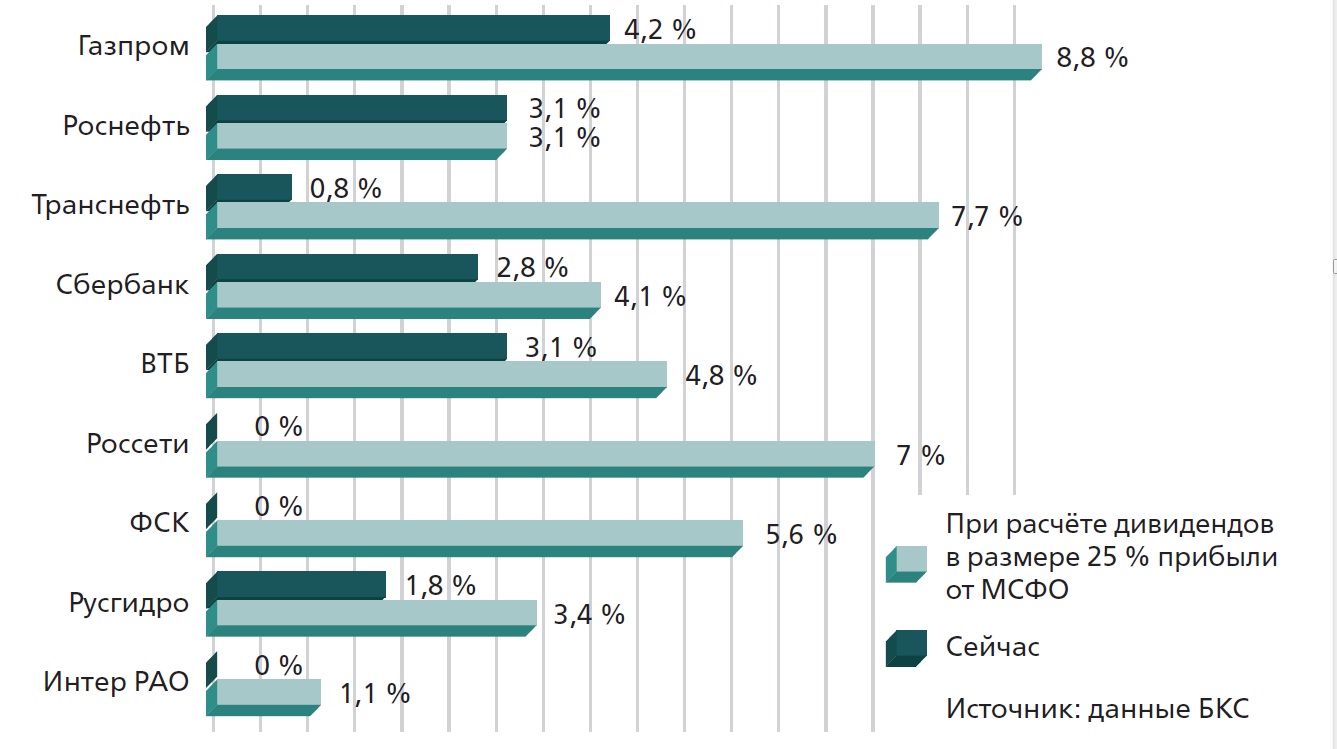
**Акция**– ценная бумага, закрепляющая права её владельца (акционера):

* на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов (процентов от прибыли);
* на участие в управлении акционерным обществом;
* на часть имущества, остающегося после ликвидации акционерного общества.

Акция является именной ценной бумагой, то есть может принадлежать только конкретному лицу с именем и фамилией.

Акции дают возможность их владельцу получать два вида доходов – *дивиденды* (проценты от увеличения стоимости капитала акционерного общества) и *маржу* (разница между ценой покупки и продажи акции).

Дивиденды, за редким исключением, достаточно невелики и зачастую даже меньше, чем банковский процент по вкладу (депозиту).



**Рис. 19. Дивидентная доходность российских компаний**

А маржа (курсовая разница) может быть не только положительной, но и отрицательной.

Акции покупают и продают на фондовой бирже, но операции на фондовой бирже имеют право проводить только зарегистрированные профессиональные участники торговли ценными бумагами – брокеры. Так что для покупки или продажи акций, как и других ценных бумаг, необходимо воспользоваться услугами посредника, то есть брокера, открыв у него брокерский счёт.

Чтобы участвовать в покупке акций на фондовой бирже, необходимо:

* выбрать компанию-брокера и заключить с ней договор на брокерское обслуживание;
* открыть брокерский счёт (аналог банковского, но открытый в брокерской компании);
* пополнить счёт деньгами, предназначенными для покупки акций.

С вашего брокерского счёта будет происходить оплата купленных акций, а также будут перечисляться деньги, полученные от продажи акций.

Сегодня акция может существовать в качестве записи в специальном списке (реестре), это документальная регистрация права собственности на долю акционерного общества. Эта запись может быть сделана как в электронном виде (компьютерный файл), так и на бумажных носителях. Несмотря на свой бездокументарный характер, такая акция тоже именная – её владелец устанавливается на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг. (1, с. 64 - 66)

5.2.4. Облигация***.***

**Облигация** – ценная бумага, закрепляющая право её владельца на получение от организации, выпустившей эту облигацию (эмитента облигации), стоимости, указанной на данной облигации, по истечении предусмотренного в облигации срока.

Облигация предусматривает право её владельца на получение фиксированного в ней процента (купонный доход) от указанной в ней стоимости. Доходом по облигации является сумма выплачиваемого процента (купона).

Облигации служат формой займа денежных средств. Продавцы облигаций выступают должниками, а покупатели – кредиторами, то есть это документ, подтверждающий право кредитора требовать возврата кредитных средств. Для продавцов облигаций они служат дополнительным источником средств. Часто их выпуск носит целевой характер – для финансирования конкретных программ или объектов, доход от которых в дальнейшем служит источником для выплаты дохода по облигациям.

Государство также может брать взаймы у граждан деньги, выпуская государственные облигации (облигации государственного займа), для реализации каких-либо государственных проектов.

Выигрыши по облигациям государственных займов Российской Федерации и суммы, получаемые в погашение этих облигаций, освобождаются от налогов.

Облигация содержит информацию о том, какой размер денежной суммы взят в долг, а также какой процент необходимо вернуть кредитору за пользование этой денежной суммой.

Каждая облигация действует определённый срок, который называется сроком обращения облигации. Он может варьировать от 6–12 месяцев до 30 лет.

Для обычного человека облигация является финансовой инвестицией (вложением своих денежных средств с целью их преумножения). В качестве инвестиций облигация привлекательна фиксированным сроком займа и фиксированным процентным доходом, что даёт возможность точно прогнозировать размер прибыли от этих инвестиций. Благодаря этому снижается риск инвестиций в облигации по сравнению с акциями, доход по которым зависит от большого количества факторов и с трудом прогнозируется на длительный срок. (1, с. 63-68)

5.3. Доходность ценных бумаг и риски

5.3.1. Какова возможная доходность по различным видам ценных бумаг***.***

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

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

**!** Для получения номинальной цены акции уставный капитал предприятия, выпускающего акции, просто делят на количество выпускаемых им акций. Тем самым собственность дробится на мелкие части, которые и предлагают к продаже инвесторам.

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

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

Если спрос на ценную бумагу превышает её предложение, то курс растёт и может значительно превысить номинальную цену.

Продав ценную бумагу, курс которой вырос, вы получите доход от разницы между ценой её покупки и ценой продажи.

Однако вполне возможна и обратная ситуация – спрос на акции упадёт, а вместе с ним и их курс. Вы как инвестор понесёте убыток также на разнице между ценой покупки и ценой продажи.

В крайнем случае, если цена акций оказывается ниже номинальной, организация, их выпустившая, становится банкротом. Акции предприятия-банкрота аннулируются, и вместе с ними пропадают и ваши вложенные в них деньги.

**Доходность** (*yeild*) – процентное изменение дохода от ценной бумаги за определённый период.

Возьмём в качестве примера доходность только двух основных видов ценных бумаг – акций и облигаций.

**Доходность акции.** В случае акции вы можете рассчитывать на два типа дохода (рис.20).

**

**Рис. 20. Составляющие дохода от акции**

Полный доход при изменении курса акции, по которой не платится дивиденд, заключается просто в разности между ценой её покупки и ценой продажи.

Если инвестор приобрёл акцию за 1000 р. и продал её за 1200 р., очевидно, что его доход в рублях составил 1200 – 1000 = 200 р. на одну акцию. Однако если курс акции

упал и инвестор был вынужден продать её за 900 р., он понесёт убыток в размере 1000 – 900 = 100 р. на акцию.

Полный доход по акции, на которую платится дивиденд, включает получаемую обычно в конце года сумму дивиденда. Допустим, что предприятие решило заплатить всем инвесторам дивиденд на акцию в размере 200 р. в год. Тогда (на условиях предыдущего примера) при росте курса полный доход составит 200 + 200 = 400 р. на одну акцию. Если бы курс акции упал и инвестор понёс убыток 100 р., то доход составил бы 200 – 100 = 100 р. Если в качестве дивиденда решат выплатить только 20 р., инвестор понесёт убыток при падении её курса в размере 20 – 100 = –80 р. на акцию.

При расчёте полной годовой доходности необходимо учитывать, что прирост капитала, если он есть, облагается налогом. *Налог на прирост капитала*(*capital gain tax*) – налог на разность между ценой продажи и ценой покупки акции, недвижимости или другого имущества. Если, к примеру, размер такого налога 13 %, то после его уплаты доход инвестора, получившего за счёт роста курса акции годовой доход 50%, составит только 50 ⋅ (1 – 0,13) = 43,5 %.

**Доходность облигации.** За время владения облигацией инвестор может также рассчитывать на два типа дохода (рис.21).



**Рис.21. Составляющие дохода облигации**

Облигации могут продаваться по номиналу, с дисконтом (скидкой) с номинала и премией (надбавкой) к номиналу.

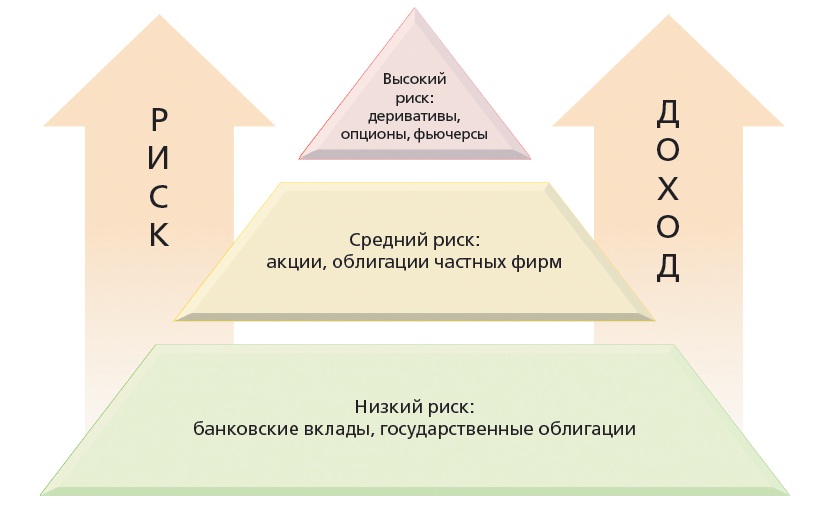
При оценке полного дохода по облигациям необходимо помнить, что, в отличие от акций, доход по многим видам облигаций, особенно государственным, не облагается налогом. (6, с. 128 – 131)

5.3.2. Риски при покупке ценных бумаг***.***

Инвестиции в ценные бумаги связаны с большими рисками. Изменение рыночной цены ценных бумаг плохо предсказуемо и зависит от множества факторов, на которые индивидуальный инвестор повлиять не может.

Максимум, что возможно при инвестировании в ценные бумаги, – это сопоставить риски с потенциальной доходностью разных видов ценных бумаг и принять прагматичное решение. Оно может оказаться как верным (и тогда приведёт к прибыли), так и ошибочным (и тогда обернётся убытком). К обоим вариантам надо быть готовым.

Возможный способ оценки рисков инвестирования в ценные бумаги можно представить в виде пирамиды (рис.22).



**Рис.22. Доходность и риск**

Доходность по ценным бумагам находится в прямой зависимости от уровня их риска.

**Чем выше риск, тем больше потенциальный доход.**

**Чем ниже риск, тем меньше потенциальный доход.**

В основании пирамиды находятся ценные бумаги с наименьшим риском, но и с наименьшей доходностью. Так, банковские вклады и государственные облигации принесут инвестору некоторый доход в виде процента практически в любом случае. Считается, что государство не может обанкротиться, а вклады в банках застрахованы.

В средней части пирамиды – акции и облигации частных фирм. Доход по этим ценным бумагам обычно выше, но и риск также достаточно велик. Доход по облигациям частных фирм гарантирован только в том случае, если фирма не обанкротится. Доход по акциям гарантирован, только если фирма платит дивиденд, да и в этом случае он может быть несущественным. Доход от роста курсовой стоимости акции может реализоваться. Однако не менее вероятен и убыток, если курс акции упадёт.

Наконец, в верхней части пирамиды находятся самые рискованные, но и потенциально самые прибыльные ценные бумаги. Это в основном бумаги, являющиеся производными от других бумаг, так называемые **деривативы**. Изменение их цены зависит от изменения цены активов, к которым они привязаны, но амплитуда колебания цены может в несколько раз превосходить амплитуду колебания цены основного актива.

Ваш оптимальный инвестиционный портфель также имеет форму пирамиды. Основная часть ваших вложений (50–70 %) должна быть в низкорисковых активах, чтобы создать солидную базу для инвестиций, 20–40 % — в среднерисковых активах, которые в случае удачи позволят получить доход выше среднего по рынку. И наконец, в высокорисковых активах вы должны держать не более 5–10 % своих средств. По ним можно много выиграть, но можно и потерять вложения полностью. (6, с. 132 – 133)

5.3.3. Почему иногда растут или падают в цене отдельные компании, а иногда весь рынок***.***

На котировки ценных бумаг влияет много различных факторов. Одни факторы являются общими для всего рынка, например замедление темпов роста экономики, повышение налогов или введение нового закона, усложняющего биржевую торговлю. Другие связаны с конкретным предприятием или отраслью, например развитие Интернета, неурожай в аграрном секторе, решение компании построить новый завод или выйти на новый рынок.

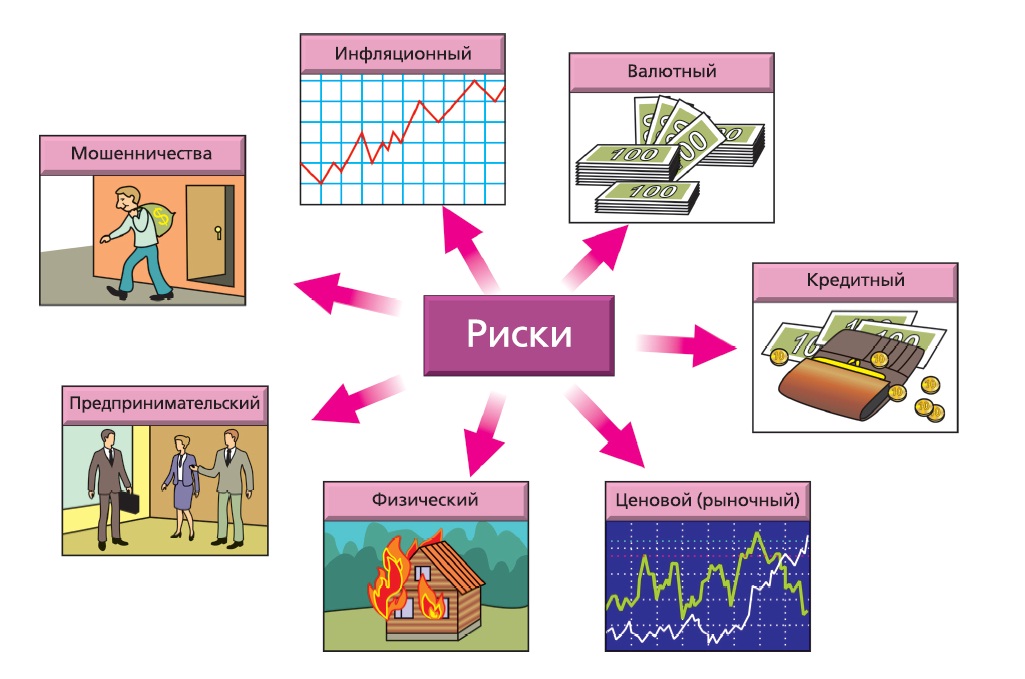
Когда вы инвестируете в компанию, вы несёте риск, что факторы из второй группы окажут на неё негативное воздействие и её ценные бумаги подешевеют (независимо от того, падает или растёт весь остальной рынок). Этот риск называется **несистематическим риском**. Так, в 2010–2011 гг., когда рынки всего мира росли, восстанавливаясь после кризиса, акции производителя телефонов Nokia продолжали дешеветь. Причиной была неудачная стратегия компании: она долго не могла создать удачную модель смартфона с touch-screen, чтобы конкурировать с Apple, Samsung и HTC, и в результате утратила ведущие позиции на рынке мобильных телефонов. Несмотря на быстрый рост всей остальной отрасли, акции Nokia за этот период подешевели втрое.

Но есть и другой риск, который заключается в том, что под влиянием факторов из первой группы все компании на рынке подешевеют, а вместе с ними и ваша компания. Это **систематический риск**. Систематический рискприсущ всему фондовому рынку в целом. Несистематический рисксвязан с отдельной фирмой или отраслью. Он выражается в том, что даже на фоне общего роста рынка отдельные компании падают в цене.

Почему два типа риска важно разделять? Дело в том, что если от систематического риска почти невозможно защититься (это плата за более высокую доходность фондового рынка по сравнению с банковскими вкладами), то несистематический риск можно сильно сократить грамотным формированием инвестиционного портфеля. Об этом вам стоит помнить при выборе управляющей компании для ваших будущих инвестиций.

5.3.4. Основные виды финансового риска***.***

Основные виды финансового риска, которым может подвергаться ваш капитал, представлены на рисунке 23.



**Рис. 23. Виды финансового риска**

**Инфляция.** Это самый распространённый вид финансового риска, потому что он затрагивает абсолютно всех, у кого есть сбережения. Инфляция заставляет ваши денежные накопления обесцениваться. Более того, из-за инфляции сокращается и ваша зарплата: цены на товары и услуги растут постоянно, а зарплата – время от времени.

Поэтому вы не раз можете столкнуться с ситуацией, когда ещё полгода назад зарплаты на жизнь хватало, а сегодня уже нет.

Инфляция – это риск, потому что никто не может точно предсказать, какой она будет. Есть определённые ожидания экономистов – прогноз инфляции. Лучшая защита на случай, если инфляция окажется такой, как прогнозировали, – сберегательный вклад. Ставки по вкладам обычно выше прогнозного уровня инфляции. Поэтому вы не только защищаете свои сбережения, но и получаете доход.

Но инфляция может оказаться выше, чем предрекали экономисты. Она может оказаться даже выше ставки по вашему вкладу. Тогда часть своих сбережений вы потеряете.

Высокая инфляция часто имеет политические причины. Нередко она возникает при смене политического режима, когда новые власти либо отпускают цены, которые регулировало предыдущее правительство, либо начинают в большом количестве печатать деньги, чтобы профинансировать обещанные народу реформы.

Если в России или другой стране, где вы будете жить, начнётся высокая инфляция (больше 10 %), вам нужно принять меры по защите своих сбережений как можно скорее.

Вы сможете защитить свои сбережения от набирающей темпы инфляции, переведя

их:

* в неденежную форму;
* в иностранную валюту.

Из неденежных средств защиты сбережений от инфляции наиболее распространены золото и другие драгоценные металлы, потому что их просто купить и продать. Но они могут приносить довольно низкий доход. Тем, у кого на счетах хранятся особо крупные суммы, лучше вложить деньги в недвижимость и получать доходы от аренды. Правда, продать дом или квартиру, потом будет гораздо сложнее, чем золото.

Перевести деньги в иностранную валюту и обратно проще, чем в неденежную форму. Но прежде чем это сделать, убедитесь, что страна, валюту которой вы покупаете, не находится в такой же ситуации. Если там тоже наблюдается высокая инфляция, лучше поискать валюту, которая не обесценивается так быстро, или неденежные средства сбережения.

**Валютный риск (риск девальвации).** В августе 1998 г., когда государство Российской Федерации объявило дефолт, рубль подешевел в 3 раза за один день. Следовательно, все импортные товары по отношению к рублю подорожали. Те граждане, которые откладывали сбережения только в рублях на крупную покупку, были вынуждены отказаться от своих планов.

Чтобы максимально защитить свои сбережения от колебаний курса рубля, используйте одну из двух стратегий:

Если вы копите на что-то конкретное, копите в той валюте, в которой предстоят траты. Например, если вы мечтаете поехать учить английский в Америке, сделайте долларовый вклад, а если немецкий в Германии – откройте депозит в евро. Это правило относится и к крупным покупкам, которые вы будете делать в России за рубли, но которые ввозятся из-за границы (например, немецкая машина).

Если вы не копите ни на что конкретное, помните о диверсификации: храните деньги в 2–3 разных валютах.

**Кредитный риск (риск банкротства финансовых компаний).** Кредитный риск – это угроза того, что человек или организация, которые должны вам денег, обанкротятся и не смогут с вами расплатиться.

Какие финансовые услуги несут в себе кредитный риск? Это в первую очередь банковские вклады и облигации.

Страховые компании тоже становятся вашими должниками, когда возникает страховой случай, и могут оказаться не в состоянии выплатить компенсацию.

Чтобы сократить кредитный риск своего капитала:

* распределяйте банковские вклады так, чтобы все они были застрахованы в Системе страхования вкладов (ССВ);
* если покупаете облигации, диверсифицируйте;
* не покупайте облигации нестабильных компаний (несмотря на то, что они сулят высокую доходность) и сберегательные сертификаты малоизвестных банков;
* выбирайте крупные страховые компании с высоким рейтингом надёжности.

**Ценовой (или рыночный) риск.** Этот вид риска возникает, когда вы вкладываете деньги в финансовый продукт с нефиксированным доходом, например акции или паи ПИФов, а также облигации, которые вы собираетесь продать раньше срока погашения.

Вы можете снизить рыночный риск:

* диверсифицируя свой инвестиционный портфель;
* тщательно выбирая компании;
* переводя деньги в более надёжные инструменты в нестабильной экономической ситуации;
* просто не участвуя в игре на фондовом рынке, если вы не любите риск.

Ценовому риску подвергаются и ваши пенсионные сбережения в НПФ, так как управляющая компания вкладывает часть этих средств в фондовый рынок. Поэтому проверяйте рейтинг надёжности НПФ, прежде чем перевести туда свои пенсионные накопления.

**Физический риск.** Помимо ваших сбережений, риску подвергаются ваше имущество и здоровье. Автомобиль может быть повреждён в ДТП или угнан. Квартира/дом может пострадать от пожара, наводнения или ограбления. Травма или тяжёлое заболевание могут лишить вас заработка, а вашу семью – кормильца.

Лучшая защита от этих рисков — страхование.

**Предпринимательский риск.** Предпринимательский риск – это дополнительный риск, который берут на себя владельцы бизнеса.

Вы вкладываете деньги в предприятие, не зная, будет ли оно успешным в будущем.

Чтобы не нанести большой урон семейному бюджету, начав новый бизнес, следуйте таким правилам:

* не вкладывайте всё до копейки. Привлекайте стороннее финансирование, которое позволит разделить риск с партнёрами;
* не берите кредит под залог квартиры, чтобы при неблагоприятном развитии событий семья не оказалась на улице.

**Риск мошенничества.** Вы можете потерять деньги не только в случае, если добровольно пойдёте на риск, или в силу непреодолимых физических явлений. Причиной может стать и недобросовестное поведение финансового партнёра. Это может быть:

* партнёр по бизнесу, который тайно переводит деньги компании на свои счета;
* работодатель, который не платит налоги и отдаёт вам зарплату в конверте;
* инвестиционная компания, которая предлагает огромную доходность, но на самом деле не вкладывает ваши деньги, а использует на то, чтобы расплатиться с другими вкладчика-
* ми (такой вид мошенничества называется финансовой пирамидой);
* кредитная организация, которая маскирует высокий процент под низкий с помощью скрытых комиссий и штрафов;
* пункт обмена валюты, выдающий фальшивые купюры, и т. д.

Наилучшая стратегия для защиты от финансового мошенничества – это:

1) знать как можно больше видов мошенничества, чтобы в опасной ситуации вовремя отказаться от сделки;

2) знать свои законные права. Если действия сотрудника финансовой организации кажутся вам сомнительными, найдите в Интернете ЗПП (Закон о защите прав потребителей) и выясните, как эта ситуация регулируется законом РФ;

3) став жертвой финансового мошенничества, обязательно обращаться в правоохранительные органы. Многие граждане России совершают ошибку, не заявляя об акте мошенничества, не веря, что закон будет на их стороне или что преступников удастся поймать. Как показывает практика, большинство этих историй могло бы закончиться без потерь для пострадавшего, если бы он обратился в суд или полицию. (4, с. 361- 368)

**Варианты защиты от разных видов риска.** Варианты защиты от разных видов риска показаны на схеме рис. 24.



**Рис. 24. Варианты защиты от разных видов рисков**

(4, с. 361 – 368)

5.3.5. Что такое инфляция и чем она опасна***.***

Инфляция опасна тем, что обесценивает ваши сбережения и зарплату (если вы получаете фиксированный оклад).

Лучший способ защиты от ежегодной инфляции ***5.3.7.***  это сберегательные вклады. Но иногда инфляция может оказаться даже выше, чем ставки по вкладам. В истории России и других стран бывали случаи, когда инфляция составляла 20, 30, 100 или даже 1000 % в год. Такая высокая инфляция характерна для переходных периодов в экономике:

* при смене экономической системы (как в России в 1918 –1922 гг. и 1990-е гг.);
* при экономических кризисах (как в проигравшей Первую мировую войну Германии в 1920-е гг.);
* при политических волнениях и смене власти (как в Зимбабве в 2000-е гг.).

Так, в России в 1992 г. инфляция составила 2 500 % в год (цены удваивались каждые 2,5 мес.), а в Германии в 1923 г. – 3 250 000 % в месяц (цены удваивались каждые 49 ч!).

От такой инфляции никакой банковский вклад защитить не сможет.

Представьте, что ваши родители вместе зарабатывают 50 тыс. р./мес. и пытаются накопить на ремонт кухни, который стоит 55 тыс. р. На сегодняшний день их месячные траты составляют 30 тыс. р., а значит, 20 тыс. р. они могут откладывать.

В нормальных условиях они накопят на кухню за 3 мес.

Но теперь представьте, что инфляция составляет 1000 % в год (это 22 % в месяц). Смогут ли родители накопить на новую кухню?

Нет, потому что через месяц цена кухни вырастет до 67 тыс. р., а месячные повседневные расходы – до 36 600 р.

Через 2 мес. у родителей будет накоплено 33 тыс. р., а кухня уже будет стоить 82 тыс. р. Через 3 мес. у родителей будет 39 тыс. р., а кухня будет стоить уже 100 тыс. р., и разрыв составит 61 тыс. р.

Выходит, что родители не только не приближаются к своей цели, но отдаляются от неё. В условиях такой высокой инфляции делать накопления в денежной форме просто невозможно.

Чтобы не потерять все свои сбережения в условиях высокой инфляции, их следует переводить в неденежную форму. Это могут быть драгоценные металлы (например, золото, которое можно купить в большинстве крупных банков) или недвижимость.

Пока высокая инфляция не охватит другие страны мира, целесообразно перевести свои сбережения в иностранную валюту. Продать её потом будет проще, чем золото, не говоря уже о недвижимости. (9, с. 166 – 168)

5.3.6. Девальвация (падение курса рубля***).***

Не меньшую опасность представляет и резкое падение стоимости рубля. Вспомните, что вы ели, пили и какими предметами пользовались в течение сегодняшнего дня. В какой стране были произведены эти товары?

Наверняка окажется, что большинство товаров были произведены за границей. А это значит, что, если рубль резко обесценится по отношению к другим валютам, рублёвые цены этих товаров сразу же вырастут.

А теперь подумайте о товарах, произведённых в России. Для каких из них ввозятся материалы из-за рубежа? Какие изготавливаются на импортном оборудовании? На цены этих товаров обменный курс тоже влияет.

Вот почему, получая зарплату в рублях и покупая на них товары, вы уже подвергаете свой уровень жизни риску снижения. А при хранении сбережений в рублях этот риск только возрастает.

Из-за чего может резко упасть курс рубля? Вот несколько возможных причин:

* спад в российской экономике на фоне экономического роста в других странах. Это может произойти, к примеру, из-за падения цен на нефть. Удешевление нефти окажет отрицательное воздействие на Россию и положительное — на страны, которые закупают нефть (например, страны Западной Европы);
* политический кризис, смена власти и недоверие иностранных торговых партнёров России к новому правительству;
* рост государственного долга, неспособность государства погасить внешние долги (дефолт).

Основные правила защиты от девальвации рубля и валютных рисков вообще:

Если вы не копите ни на что конкретное, разделите свои сбережения на несколько равных частей и храните их в 2—3 разных валютах.

Если вы копите на что-то конкретное, сберегайте в той валюте, в которой предстоят траты. Например, если вы планируете купить автомобиль немецкой сборки, сделайте вклад в евро, а если мечтаете открыть свой магазин профессиональной косметики из Америки – откройте долларовый вклад. (9, 168 - 170)

5.3.7. Как избежать риска банкротства финансовых организаций***.***

Мы уже говорили, что для защиты сбережений от инфляции их нужно во что-то вложить, другими словами, отдать на хранение или в управление какой-то финансовой организации.

Но тогда возникает другой риск – что эта организация обанкротится и не вернёт вам деньги.

Вкладывая деньги в ПИФ или покупая полис страхования жизни, вы неизбежно будете иметь дело с этим риском. Но даже в этом случае его можно сократить, если обращаться не в первую попавшуюся финансовую организацию, а в крупную компанию, которая давно работает на рынке России и не была в прошлом на грани банкротства.

Лучший же способ обезопасить себя и свою семью от этого риска – размещать средства в сберегательных вкладах, защищённых Системой страхования вкладов (ССВ). (9, с. 172)

5.3.8. За что отвечает государство, и какие финансовые риски оно на себя брать не будет***.***

Роль государства в снижении финансовых рисков для частного инвестора очень ограниченна. Государство определяет правовую и организационную среду для инвестирования. Государственные органы лицензируют банки, регистрируют выпуски ценных бумаг, определяют обязательные минимальные уровни страхования вкладов. Однако принятие инвестиционных решений – индивидуальное дело частного инвестора, который несёт все связанные с инвестициями риски.

Государство отвечает только за финансовые риски, связанные с вкладами частных лиц в российских банках. Такие вклады застрахованы, поскольку государство приняло Закон о системе обязательного страхования вкладов – специальной государственной программе, реализуемой государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов». При заключении договора банковского вклада (счёта) у вас как вкладчика автоматически возникает право на страховое возмещение в случае прекращения деятельности банка (отзыва у него соответствующей лицензии). Это страховое возмещение выплачивается вкладчику в размере 100 % суммы вклада в банке, но не более 1 400 тыс. р.

Вклады в разных банках страхуются независимо друг от друга. Выплата страхового возмещения начинается не позднее 14 дней со дня наступления страхового случая и осуществляется, как правило, через аккредитованный агентством банк-агент. Для получения возмещения вкладчику достаточно обратиться в банк-агент, предъявив паспорт и заполнив заявление.

По другим финансовым рискам, которые вы как физическое лицо принимаете на себя, государство не отвечает. Так, при падении цены купленных вами на фондовом рынке акций или курса купленной вами иностранной валюты все убытки будут вашими. (6, с. 338 – 339)

5.4. Инвестирование

5.4.1. Инвестирование***.***

Инвестирование (вложение капитала) – это приобретение активов, от которых ожидается получение дохода, превышающего затраты.

Частные лица инвестируют сбережения, чтобы их преумножить и накопить средства, которые могут быть в будущем потрачены на потребление либо переданы наследникам.

Личные сбережения – разница между располагаемым доходом и расходами на потребление – не идентичны личным инвестициям. Лишь когда сбережения направлены на увеличение стоимости активов данного человека, можно сказать, что имеют место инвестиции. Если же сбережения расходуются на уменьшение задолженности, рассматривать их как инвестиции нельзя.

Еще одно важное различие – между инвестициями и спекуляциями. Разница состоит отнюдь не в том, что, в отличие от инвестора, спекулянт принимает на себя больший риск в надежде на получение повышенного дохода, хотя именно на эту разницу чаще обращают внимание. Существенное различие заключается в том, что инвестирование предполагает приобретение активов такого рода, все владельцы которых вместе взятые выручают в конечном счете больше средств, чем потратили на их приобретение, тогда как прибыль удачливых спекулянтов с лихвой перекрывается убытками их менее удачливых контрагентов и издержками (например, в форме брокерской комиссии) самих спекулятивных операций.

В общем и целом, инвестирование – это "игра с положительной суммой", а спекуляция – "игра с отрицательной суммой". (11)

5.4.2. Виды инвестирования***.***

Обычно под термином «инвестировать деньги» мы понимаем «пустить деньги в оборот», «выгодно вложить деньги», предполагая, что через какое-то время они вернутся с прибылью.

Инвестиции – это вложение свободных денежных средств в различные активы с целью получить прибыль. Инвестиции подразделяются на инвестиции в финансовые активы и инвестиции в материальные активы.

Инвестиции в финансовые активы, или финансовые инвестиции – это вложения во все виды платежных и финансовых обязательств. К ним относятся наличные деньги, вклады на текущих и срочных счетах в банках, иностранная валюта, ценные бумаги (акции, облигации, долговые обязательства государства, векселя).

Инвестиции в материальные активы, или реальные инвестиции – это вложения во все виды материального богатства. К ним относится земля, недвижимое имущество, драгоценные металлы и т.д. (10)

5.4.3. Инвестирование и инвестиционные инструменты***.***

Времена, когда сбережения хранили дома в тайнике, ушли в прошлое. Ограничивая сегодняшнее потребление и вкладывая средства в какие-либо активы для получения доходов, человек надеется расширить свои возможности в будущем. Действительно,

деньги должны работать.

На сегодняшний день известен широкий круг инструментов для инвестирования.

К инвестиционным инструментам можно отнести банковские депозиты, акции, облигации, обезличенные металлические счета, инвестиционные монеты, паевые инвестиционные фонды, вложения в недвижимость и пр.

Все инструменты различаются между собой по ряду критериев, с рассмотрения которых мы и начнём.

**Критерий первый: доходность.** Доходность является неотъемлемой частью инвестирования, поэтому каждый человек, принимая решение об инвестировании, ориентируется прежде всего на эту характеристику. Доходность – это основной показатель выгодности инвестиций. Он показывает, на сколько процентов вырос ваш капитал за определённый промежуток времени, например за год.

Простейшая формула расчёта доходности:

*доходность = (прибыль / сумма вложений )⋅100%.*

**Критерий второй: риски.** Доходность, как правило, связана с рисками инвестирования, поэтому данные критерии инвестирования всегда рассматриваются в единой связке.

Объект инвестирования может иметь высокую потенциальную доходность, но и высокие риски, которые при складывающихся обстоятельствах могут свести уровень доходности до нуля, вплоть до отрицательного уровня, т. е. убытков.

Обычно чем рискованнее вложение, тем выше должна быть доходность.

В самом общем смысле под риском понимается возможная угроза потерь, вытекающая из специфики деятельности субъекта или ситуации.

Заставляя свои деньги работать, ты можешь столкнуться с огромным количеством финансовых рисков. Остановимся на основных из них подробнее.

*1. Риск рыночной конъюнктуры.* Проявляется в изменении цен на инструменты, которые инвестор выбрал в качестве объектов инвестирования.

*2. Валютный риск.* Это риск потерь, обусловленный неблагоприятным изменением курсов валют в ходе осуществления инвестирования.

*3. Процентный риск.* Это риск потерь инвесторов, связанный с изменением процентных ставок на рынке.

*4. Инфляционный риск*. Это риск обесценивания активов и доходов в результате роста рыночных цен.

*5. Риск ликвидности.* Состоит в опасности снижения ликвидности рынка тех инвестиционных инструментов, в которые были инвестированы сбережения. В результате этого могут возникнуть потери в цене при продаже инвестиционного инструмента и может увеличиться время, требующееся для его продажи.

*6. Риск финансовых посредников.* Состоит в возможном невыполнении своих обязательств финансовым посредником, например коммерческим банком.

Выбор различных инвестиционных инструментов часто связан с ситуацией неопределённости. Например, ты должен определиться и решить, куда инвестировать свои средства: на банковский депозит, где незначительный риск, однако и доходы невелики, или в более рискованный, но и более доходный актив – акции.

Для того чтобы определиться в своём выборе, нужно количественно определить величину финансового риска и сравнить степени риска альтернативных вариантов инвестирования.

Финансовый риск, как и любой риск, имеет математически выраженную вероятность наступления убытков, которая опирается на статистические данные и может быть определена с достаточной точностью. Чтобы количественно определить величину финансового риска, необходимо знать все возможные последствия каких-либо событий и вероятность самих последствий. Вероятность означает возможность получения определённого результата.

**Критерий третий: срок инвестирования.** В зависимости от срока, которым ты располагаешь для инвестирования, меняется перечень доступных инструментов.

Например, если срок инвестирования составляет около полугода, то в качестве инструментов инвестирования могут быть предложены векселя, депозиты, облигации, т. е. инструменты с фиксированными сроками погашения и фиксированной доходностью.

Вложение на такой короткий срок в долевые ценные бумаги – акции, объекты недвижимости представляется опасным, поскольку это так называемые «длинные» инструменты. «Длинные» инструменты инвестирования – это направления вложения свободных денежных средств для получения прибыли в достаточно отдалённый период времени.

Как правило, чем больше временной горизонт инвестирования, т. е. чем на больший срок ты вкладываешь свои средства, тем выше риск, так как за более длительный период времени случается больше событий, влияющих на стоимость активов.

**Критерий четвёртый: сумма инвестирования.** Многие люди считают, что инвестиции – удел обеспеченных и богатых. Однако это не так. Как правило, сумма для инвестирования у новичка совсем небольшая.

Чтобы попробовать свои силы в этом новом деле, этой суммы вполне достаточно. В инвестировании небольших сумм есть свой плюс. Если ты вдруг ошибёшься и потеряешь свои вложения, это будет не так критично, как было бы при потере значительной суммы. Однако стоит помнить, что некоторые финансовые инструменты требуют достаточно больших первоначальных вложений, и в этом случае они могут быть тебе просто недоступны.

При выборе инвестиционного инструмента необходимо учитывать следующее:

* предполагаемую сумму вложения. Ряд инвестиционных инструментов требует значительной суммы вложений, что может сделать данный инструмент недоступным;
* сроки инвестирования. От сроков инвестирования зависит перечень доступных инвестиционных инструментов;
* доходность. При инвестировании должна быть определена минимальная требуемая величина доходности. Инвестиционные инструменты, не обеспечивающие требуемой величины доходности, можно сразу исключить из анализируемых вариантов вложения средств;
* рискованность. Исключи из рассмотрения инструменты, которые для тебя слишком рискованны.

Таким образом, прежде чем принять решение, каждый инвестор сам для себя должен определиться с приемлемым соотношением возможного риска и потенциальной доходности со сроками, суммой и инвестиционными инструментами. (3, с. 319 - 323)

5.4.4. Инвестирование в ценные бумаги***.***

Инвестиции в ценные бумаги – это покупка ценных бумаг от своего имени и за свой счет, на свой страх и риск. Таким образом, инвестиции в ценные бумаги относятся к финансовым инвестициям.

**Инвестор** на рынке ценных бумаг – это лицо (юридическое или физическое), покупающее ценные бумаги от своего имени и за свой счет.

Инвестиционная деятельность на рынке ценных бумаг требует специальных знаний не только о фондовом, но и о финансовом рынке в целом, о закономерностях развития экономики и производства, а также навыков экономического и финансового анализа, обработки разнообразной информации. То есть мы можем сказать, что инвестирование в ценные бумаги требует знаний и профессионализма, но в соответствии с законом «О рынке ценных бумаг» юридически инвестиционная деятельность не является профессиональной. Это означает, что для осуществления инвестиций в ценные бумаги (покупки ценных бумаг) не требуется получения специальной лицензии Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, как, например, при осуществлении брокерской или дилерской деятельности, поскольку для того, чтобы рисковать своими собственными деньгами, никакого специального разрешения не нужно.

Однако было бы неверным думать, что инвестиционная деятельность вообще не регулируется государством. Напротив, для определенных категорий лиц жестко устанавливаются требования по составу и размерам инвестиций в ценные бумаги. Это относится к банкам, компаниям – профессиональным участникам рынка ценных бумаг, инвестиционным фондам и т.д.

Выделяют следующие виды инвесторов.

**Индивидуальные инвесторы** – это физические лица, граждане, покупающие ценные бумаги на свои сбережения. Следует отметить, что владельцем ценных бумаг можно стать не только в результате их покупки, но и получив их в дар, по наследству, в процессе обмена, в других случаях.

Так, в начале 90-х годов 20 века все граждане в процессе приватизации государственной собственности в России стали владельцами ваучера (приватизационного чека) – государственной ценной бумаги. В государствах с развитыми финансовыми рынками инвестиции граждан могут составлять очень значительную долю в общем объеме вложений в ценные бумаги. Так, например, на рынке ценных бумаг США от физических лиц поступает больше заявок на покупку акций, чем от всех других групп инвесторов, благодаря большой численности частных инвесторов, хотя эта категория инвесторов редко заключает крупные сделки.

**Корпоративные инвесторы** – это различные фирмы, предприятия, компании, которые свои временно свободные средства вкладывают в ценные бумаги. Для таких инвесторов инвестиционная деятельность не является основной, это лишь средство максимизировать финансовые потоки (увеличить прибыль). Например, промышленное предприятие может остатки на своем расчетном счете инвестировать в ликвидные, то есть быстро продающиеся ценные бумаги, на очень короткие сроки, даже на несколько дней.

В России такими ценными бумагами являются государственные ценные бумаги, торгуемые на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ), например, ГКО (государственные краткосрочные обязательства). Таким образом, деньги этого предприятия будут «работать» постоянно.

**Институциональные инвесторы** – это инвесторы (юридические лица), у которых свободные денежные средства, предназначенные для инвестирования в ценные бумаги, образуются в силу характера их деятельности. К ним относятся все виды инвестиционных фондов, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании. Эти инвесторы покупают ценные бумаги не время от времени, в зависимости от того, есть ли временно свободные средства, а постоянно, ибо имеющиеся у них деньги непосредственно предназначены для того, чтобы покупать на них ценные бумаги.

Так, например, негосударственные пенсионные фонды существуют для того, чтобы обеспечить дополнительные пенсионные выплаты гражданам. За счет какого источника? За счет взносов самих граждан в течение их трудоспособной жизни. Но пенсионный фонд эти взносы должен не только сохранить, но и приумножить, выгодно их вложив, в том числе в ценные бумаги.

Аналогично дела обстоят и со страховыми организациями. Страховые взносы инвестируются, в том числе, в ценные бумаги, а доходы от таких инвестиций идут на выплату страховых премий при наступлении страховых случаев.

Ну а инвестиционные фонды и учреждаются ради вложений в ценные бумаги и получения дохода от таких вложений.

Институциональные инвесторы играют все большую роль на финансовом рынке, и эта роль в последние десятилетия быстро возрастает. Например, на американском рынке эти инвесторы владеют более чем половиной акционерного капитала (акциями), выпущенного в обращение американскими корпорациями.

**Государство**, как правило, не осуществляет инвестиции в ценные бумаги, оно, напротив, выпускает собственные ценные бумаги, финансируя дефицит государственного бюджета. Однако в России в настоящее время в результате приватизации сложилась уникальная ситуация: государство является крупнейшим инвестором, то есть владельцем значительного числа (несколько тысяч) пакетов акций крупных и крупнейших российских предприятий. При этом насущной проблемой является эффективное осуществление прав государства как инвестора (получение дивидендов, проведение предприятием политики, соответствующей интересам государства).

Все инвесторы, вкладывая свои деньги в ценные бумаги, преследуют достижение ряда целей. Эти цели инвестирования следующие:

* *Надежность вложений* - неуязвимость инвестиций от потрясений на финансовом рынке и стабильность получения дохода, то есть отсутствие риска потерь капитала (под капиталом понимаются и вложенные средства, и предстоящие доходы). Безопасность вложений всегда достигается в ущерб доходности. Самыми безопасными считаются краткосрочные обязательства государства, недаром ставка доходности по ним называется «ставкой без риска». Надежными являются и облигации крупных, хорошо известных компаний.
* *Доходность вложений*, то есть получение текущего дохода на вложенный капитал (дивидендов на акции, процентов на облигации). Более доходными, но не безопасными, по сравнению с государственными ценными бумагами, являются ценные бумаги частных предприятий, банков, компаний. Рост вложений, то есть увеличение вложенных средств за счет роста курсовой стоимости ценных бумаг. Рост вложений обеспечивают только акции. Выделяют целый класс ценных бумаг, называемых ценными бумагами роста. К ним относятся простые акции быстро растущих компаний, функционирующих в передовых отраслях экономики, акции высокотехнологичных компаний. Как правило, эти компании вообще не выплачивают дивиденды или выплачивают незначительные дивиденды, а всю чистую прибыль направляют на развитие производство. Это обеспечивает быстрое удорожание капитала (рост курсовой стоимости акций). Характерным примером таких акций являются акции компаний, связанных с производством компьютеров и программного обеспечения. Еще 30 лет назад их просто не существовало, а на сегодняшний день, например, капитализация (рыночная стоимость акций) компании «Майкрософт» составляет более 400 млрд. долларов. Акции компаний, ведущих торговлю через Интернет сегодня – другой пример ценных бумаг роста.
* *Ликвидность вложений*, то есть возможность быстро и без потерь продать ценные бумаги, превратить их в деньги. (10)

5.4.5. Стратегии инвестирования***.***

В зависимости от степени финансового риска выделяют несколько видов стратегий инвестирования. Каждый характеризуется разными потенциально возможными уровнями потерь и разной доходностью. Остаётся понять, что в данной конкретной ситуации подходит именно тебе.

Несмотря на то что некоторые компании предлагают своим клиентам до полутора десятков стратегий инвестирования, все они могут быть сведены к трём.

**Консервативная стратегия.** Данная стратегия инвестирования подойдёт тебе, если ты не готов пойти на серьёзные финансовые риски ради заманчивой высокой доходности. Главная задача стратегии – обеспечить сохранность твоих сбережений и защитить их от инфляции. Так, в ситуации игры на бирже инвестиционный портфель при консервативной стратегии обычно состоит из отечественных корпоративных долговых обязательств, муниципальных облигаций, государственных ценных бумаг Российской Федерации, а также её субъектов. Эти ценные бумаги считаются, как правило, низкорисковыми. Низкорисковыми можно считать и инвестиции в банковские депозиты до 1 400 тыс. руб.

При торговле на фондовой бирже для минимизации финансовых рисков обычно распределяют инвестируемые средства между несколькими видами ценных бумаг. Практика свидетельствует, что для снижения финансовых рисков инвестировать нужно не более 20% средств в ценные бумаги одного эмитента. В случае если акции какого-то одного эмитента, имеющиеся в твоём инвестиционном портфеле, упадут в цене, ты потеряешь лишь часть своих инвестиций.

**Агрессивная стратегия.**Данная стратегия инвестирования является полной противоположностью консервативной стратегии. Она подойдёт тебе, если ты ради ожидаемой высокой доходности готов пойти на высокие риски.

На отечественном рынке акций погоду делают «голубые фишки» (от англ. «blue-chip», по аналогии с самыми дорогими фишками при игре в покер) – акции самых известных, высокодоходных и стабильных компаний.

Однако на российских биржах обращаются не только «голубые фишки», но и акции компаний «второго эшелона». Основное отличие акций «второго эшелона» от «голубых фишек» состоит в их рискованности, нестабильности, низкой ликвидности и в том, что они могут приносить как сверхдоход, так и сверхубытки. Доходность вложений средств в подобные активы может превышать сотни и тысячи процентов, но, как правило, случается это относительно редко. Вложения в быстрорастущие, но способные столь же быстро упасть в цене акции компаний «второго эшелона» – пример агрессивной стратегии.

Если ты не боишься потерять б***о***льшую часть или даже все свои средства, этот вариант для тебя. Зато и заработать можешь в разы больше, чем вложил.

**Умеренная стратегия.** Данная стратегия инвестирования занимает промежуточное положение между консервативной и агрессивной стратегиями.

Умеренная стратегия нацелена на получение высокой доходности при минимальном риске потери вложенных средств.

При игре на фондовом рынке объектами инвестирования в подобном случае являются «голубые фишки».

Впрочем, какую бы стратегию ты ни выбрал, необходимо помнить золотое правило инвестора: *чем выше риск, тем выше должна быть доходность*. Так что если ты стремишься лишь сохранить собственные сбережения, придерживайся консервативной линии поведения. Если же ты мечтаешь «сорвать куш», будь готов потерять абсолютно всё. Однако шансы получить сверхдоходы есть. Ну а золотая середина никогда не принесёт баснословного богатства. (3, с. 323 - 325)

5.4.6. Что такое инвестиционный портфель***.***

Чтобы заработать на фондовом рынке, вам необходимо грамотно подобрать объекты инвестиций, составить так называемый инвестиционный портфель.

**Инвестиционный портфель** (англ. *investment portfolio*) – набор инвестиций в различные инструменты, сформированный в соответствии с определённой стратегией.

Инвестиционный портфель обычно представляет собой набор ценных бумаг разного вида, срока действия и степени ликвидности, которым вы будете управлять как единым целым.

Основная цель создания инвестиционного портфеля состоит в подборе таких инвестиционных инструментов, которые обеспечивали бы вам одновременно достижение трёх целей (рис. 25).



**Рис. 25. Цели инвестиционного портфеля**

* Желаемый рост дохода – достижение с определённой вероятностью увеличения цен на инструменты, входящие в портфель, для увеличения дохода инвестора (но не полной гарантии получения дохода).
* Минимизация риска – достижение (опять-таки только с некоторой вероятностью) приемлемого уровня риска (но не его полного устранения).
* Обеспечение ликвидности – получение возможности быстро превратить инвестиции в наличные деньги с минимальной потерей их стоимости и минимальными ограничениями.

Сложность заключается в том, что одновременно достичь всех трёх целей с максимальной гарантией вам не удастся. Нельзя составить портфель, который одновременно даёт максимальный доход, имеет минимальный риск и является высоколиквидным.

Если вы покупаете потенциально высокодоходные активы, это увеличивает риск вашего портфеля. Если вы покупаете высоколиквидные активы, то это снижает доходность портфеля, поскольку высокодоходные активы может быть трудно превратить в наличные деньги.

Состав инвестиционного портфеля определяется тем, что для вас важнее – максимальный доход, минимальный риск или максимальная ликвидность.

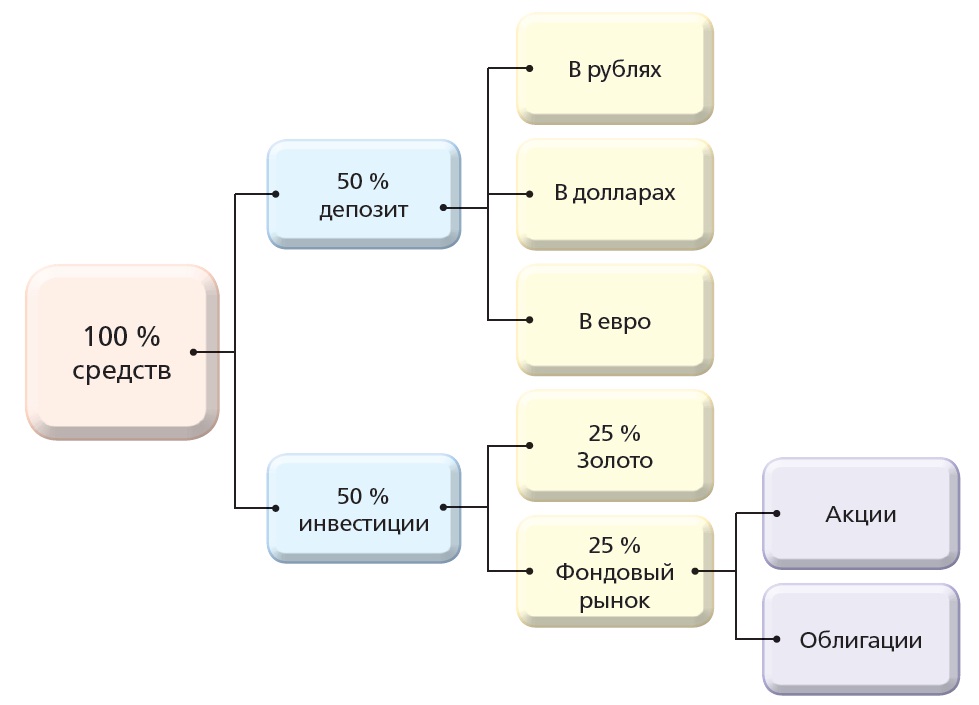
Так, если вы стремитесь к максимальному доходу и готовы пренебречь высоким риском, ваш портфель может состоять преимущественно из акций частных предприятий. Если вы не готовы к высокому риску и вас устроит умеренный доход, в портфеле должны преобладать государственные облигации. Если низкая ликвидность для вас не помеха, портфель может состоять преимущественно из инвестиций в недвижимость. Но если для вас важно иметь возможность в любой момент превратить свои инвестиции в наличные деньги, то вложения в иностранную валюту, хоть и высокорискованные, выполнят эту задачу. (6, с. 156-158).

5.4.7. Диверсифицированный инвестиционный портфель***.***

Один из важных принципов составления инвестиционного портфеля – его диверсификация.

**Диверсифицированный портфель** (*diversified portfolio*) – инвестиционный портфель, в котором ни один из активов не преобладает над другими.

Инвестиции в диверсифицированный портфель отличаются более низким риском по сравнению с отдельно взятой ценной бумагой сравнимой доходности (рис. 26).



**Рис. 26. Пример диверсифицированного портфеля**

Банки и другие брокеры могут помочь вам в разработке стратегии инвестирования. Они обычно выясняют ваши предпочтения и соотносят их с собственным пониманием эффективного управления активами. Банки заполняют инвестиционную декларацию, в которой отражаются все эти данные и на основании которой формируется и управляется ваш портфель. При формировании индивидуальной стратегии портфельного инвестирования банки обычно исходят из принципов сохранности, надёжности, безопасности и прибыльности размещения и инвестирования активов. (6, с. 159- 160)

5.5. Фондовый рынок и фондовая биржа

5.5.1. Фондовый рынок***.***

**Фондовый рынок** (англ. stock market) – это структура, механизм правил и регламентов, который позволяет вести торговлю ценными бумагами. Другими словами, это торговая площадка, где проводится торговля ценными бумагами, при этом все происходящие операции, описаны четкими правилами и условиями.

Торговля ценными бумагами, это один из самых популярных способов вложения денег, и способов заработка на инвестициях. Акции, ликвидный товар, который всегда можно продать. К тому же, если иметь практику торговли, то это хороший инструмент получения прибыли.

  Фондовый рынок это основной инструмент компаний для привлечения «свежих денег» в бизнес. Используя его, компании приобретают «действительную» рыночную стоимость, через эмитированные акции.

  Фондовые рынки классифицируют по двум основным критериям:

**Первичный рынок акций**. Это рынок, на котором продаются вновь выпущенные ценные бумаги. Те, которые не имели еще ни одного владельца. Особенностью данного вида является высокая  [волатильность](https://forexidea.ru/forex-statiy/56-volatilnost-chto-eto-takoe.html) и спекулятивная составляющая. Поступая в обращение такие бумаги, чаще получают высокий спрос со стороны покупателей, и так как не имеют сформировавшейся рыночной цены, это часто приводит к резким ценовым колебаниям. Первичный фондовый рынок принято считать более агрессивным чем вторичный.

**Вторичный.** Это фондовая площадка, где сделки проходят с ценными бумагами, которые уже имели хотя бы одного держателя. Акции на нем, как правило, имеют уже устоявшуюся рыночную цену, а покупки и продажи по ним проходят более спокойно.

Функции фондового рынка.

**Функция привлечения средств**. В качестве эмитента могут выступать частные компании, государственные корпорации и даже государство. Продажа государственных облигаций и привлечение через них средств в бюджет, играет важную роль. Особенно, в период экономических проблем. На рынки приходят игроки, со свободными деньгами, желающие их приумножить через инвестирование, распределяя этот капитал, отсюда появляется вторая важная функция.

**Распределение капитала**. Учитывая, что на фондовом рынке присутствуют разные игроки, с разным объемом капитала заключающие сделки между собой, происходит его распределение. Сделки совершаются между корпорациями, между частными [инвесторами](https://forexidea.ru/forex-statiy/101-investor-i-investicii.html) и государством, между государственными компаниями и частными фирмами. Таким образом, создаются денежные потоки, которые перетекают посредством ценных бумаг и перераспределяются.

**Регуляторная функция**. Стоимость ценных бумаг в торговле определяется спросом и предложением на них. Это значит, что это открытый рынок, который посредством проводимых сделок определяет капитализацию, той или иной компании через акции, бюджетные активы, через государственные казначейские бумаги, и конечно же влияет на потоки капитала через [финансовые](https://forexidea.ru/forex-statiy/158-finansovyy-rynok.html) компании и банки.

  Участники рынка ценных бумаг.

**Биржа** – это организация или компания, которая обеспечивает исполнение сделок по купле продаже активов по заранее установленному регламенту.

**Дилер** – участник фондового рынка или лицо, заключающее сделки по купле-продаже от своего имени. Обычно дилеры относятся к коммерческим организациям.

**Брокер** – участник биржевой площадки, который совершает сделки по купле-продаже от лица клиента, и за его счет, на основе заключенного договора.

[**Инвестиционные фонды**](https://forexidea.ru/forex-statiy/126-paevye-investicionnye-fondy.html)**,**банки, финансовые компании и частные инвесторы – участники операций, которые совершают сделки за свой счет. Они являются основными биржевыми игроками, которые выходят на фондовый рынок с целью заработка используя покупку и продажу ценных бумаг.

   Все участники процесса по торговле акциями, имеют специальные разрешения или лицензии на проведение операций по купле продаже. Учет сделок проводимых с бумагами, оформление деклараций и ведение бухгалтерской отчетности возложено на клиринговую компанию.

5.5.2. Фондовые биржи***.***

Фондовые биржипредставляют собой специализированные организации, в стенах которых проходят встречи продавцов ценных бумаг с их покупателями, идёт торговля ценными бумагами.

Однако биржа – это не только специализированное место для совершения сделок, но и определённая система организации торговли, которая подчиняется специальным правилам и процедурам. К торгам на биржах обычно допускаются лишь достаточно качественные и высоколиквидные ценные бумаги — акции известных и прибыльных акционерных компаний, которые котируются (т. е. продаются и покупаются). В процессе биржевых торговых сессий устанавливается курс (рыночная цена) ценных бумаг, информация о котором наряду со сведениями об объёме совершённых сделок становится достоянием широких слоёв инвестирующей публики. Поэтому биржа способна быть чётким барометром, по которому судят о состоянии рынка ценных бумаг.

Что делает биржа и зачем она нужна? Биржа:

* сводит друг с другом покупателей и продавцов ценных бумаг и служит местом, где непосредственно осуществляются сделки купли-продажи ценных бумаг;
* регистрирует курсы ценных бумаг;
* служит механизмом перелива капитала из одной отрасли (предприятия) в другую (другое);
* выступает экономическим барометром деловой активности как в стране в целом, так и в отдельных отраслях.

В России крупнейшая биржа – это Московская биржа ММВБ-РТС, возникшая в 2011 г. после объединения Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и Российской торговой системы (РТС). (1, с. 76-78)

5.5.3. Профессиональные участники рынка ценных бумаг***.***

Оперировать на фондовой бирже имеют право только профессиональные участники. Их можно условно разделить на три категории: организатор торговли – сама биржа; посредники – брокеры, дилеры и управляющие; инфраструктурные организации – депозитарий и клиринговая палата.

Вашими агентами на рынке ценных бумаг будут брокеры и доверительные управляющие.

**Брокер** (*broker*) – организация, совершающая сделки с ценными бумагами от имени и за счёт клиента. Брокер – это просто исполнитель указаний клиента на фондовой бирже. Самостоятельно принимать решения о покупке или продаже ценных бумаг он не может. Брокерами обычно являются фирмы или банки, которые специализируются на такого рода операциях. Зарегистрированными брокерами могут быть и отдельные предприниматели.

**Доверительный управляющий** (*trust manager*) – фирма, которая от своего имени, но в интересах клиента управляет его деньгами, ценными бумагами и полученной прибылью. Для этого с индивидуальным инвестором заключается договор доверительного управления, по которому тот передаёт доверительному управляющему право принятия решения о покупке и продаже ценных бумаг в интересах клиента. За свои услуги доверительный управляющий берёт с клиента плату.

Брокеры и доверительные управляющие покупают и продают ценные бумаги на бирже, которая предоставляет всю необходимую инфраструктуру для расчётов по сделкам, регистрации перехода права собственности на ценные бумаги и хранению самих записей о ценных бумагах. (6, с. 141)

5.5.4. Как физическое лицо может участвовать в игре на рынке ценных бумаг***.***

Вы как физическое лицо можете совершать операции на фондовом рынке только через посредников. Даже при, казалось бы, самостоятельной продаже или покупке акций на фондовой бирже через Интернет вы делаете это через агента-посредника.

Чтобы выйти на фондовый рынок, вы должны обратиться к одному из торговых посредников, например *брокеру*, и заключить с ним договор брокерского обслуживания. Брокеры обычно предоставляют услуги по купле-продаже ценных бумаг, инвестициям в паевые фонды, доступу к первичному размещению ценных бумаг. Кроме того, через брокеров можно получить полезную информацию: котировки ценных бумаг, финансовые новости, аналитику, рекомендации.

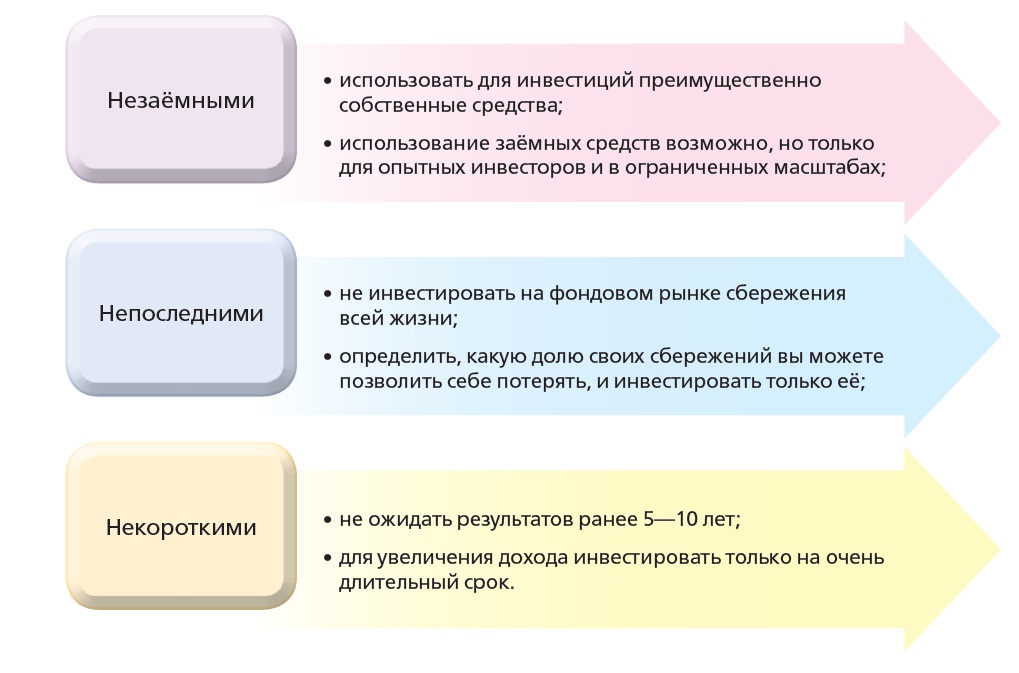
Но все решения вам придётся принимать самому и самому нести ответственность за все возможные потери.

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

Доступ к фондовому рынку, пусть даже через брокера, уже сам по себе даёт вам как индивидуальному инвестору существенные преимущества. Будучи начинающим инвестором без опыта работы на фондовом рынке, вы должны научиться выбирать ценные бумаги для инвестирования, использовать рост и падение цен для получения дохода, оценивать и контролировать риски. Вы также должны уметь разрабатывать и использовать собственные торговые стратегии на основе технического анализа и реакции на торговые сигналы. Так, вы можете работать на рынке, используя онлайновые платформы, которые выполняют функции электронного брокера. Доступ к ним можно получить либо через свой банк, либо через сайт соответствующего брокера, который использует эту платформу. (6, с. 144-145)

5.6. Правила «трех не».

Для снижения риска инвестирования вы как индивидуальный инвестор можете руководствоваться тремя простыми правилами. Это так называемые правила «трёх не» (рис. 27).



**Рис. 27. Правила «трех не»**

(6, с. 161)

Источники

1. Абросимова Е. А. Финансовая грамотность: материалы для воспитанников детских домов и учащихся школ-интернатов / Е. А. Абросимова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 192 с.
2. Абросимова Е. А. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг., юридический профиль / Е. А. Абросимова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 160 с.
3. Брехова Ю. В. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. / Ю. В. Брехова, А. П. Алмосов, Д. Ю. Завьялов. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 400 с.
4. Жданова А. О. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. СПО / А. О. Жданова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 400 с.
5. Канторович, Г. Г. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. Математический профиль / Г. Г. Канторович. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 96 с.
6. Киреев А. П. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг., экономический профиль / А. П. Киреев. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 368 с.
7. Липсиц И. В. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8–9 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 352 с.
8. Липсиц И. В. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8–9 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова, Е.Б. Лавренова. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2017.
9. Савицкая Е. В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся по основным программам профессионального обучения / Е. В. Савицкая. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 224 с.
10. Гусева А.А.. Рынок ценных бумаг. — 2006. Электронный источник: http://www.be5.biz/rynok\_tcennykh\_bumag/investicionnye\_operacii.html
11. Энциклопедия Кольера. Инвестирование. — Открытое общество. 2000. Электронный источник: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc\_colier/452

1. О том, кто такие коллекторы и чем они занимаются, можно прочитать в параграфе 17. [↑](#footnote-ref-1)
2. Дети и финансы // Исследования НАФИ, 2015 г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Стартап (от англ. *startup* — запуск) — недавно созданная компания. [↑](#footnote-ref-3)
4. Цифры в таблице примерные, для более точной информации следует получить сведения в кредитной организации. [↑](#footnote-ref-4)